Dinámica Territorial Agroalimentaria en Tiempos de Glocalización

Humberto González y Margarita Calleja, Coordinadores





Universidad de Guadalajara



Dinámica territorial agroalimentaria en tiempos de glocalización

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Mtro. Itzcóatl Tonatiuh Bravo Padilla
Rector General

Dr. Miguel Ángel Navarro Navarro
Vicerrector

Mtro. José Alfredo Peña Ramos
Secretario General

Centro Universitario de
Ciencias Económico Administrativas

Mtro. José Alberto Castellanos Gutiérrez
Rector

Dr. José Alberto Becerra Santiago
Secretario Académico

Mtro. José David Flores Ureña
Secretario Administrativo

Dr. Jesús Arroyo Alejandre
División de Economía y Sociedad

Dr. Antonio Sánchez Bernal
Departamento de Estudios Regionales-INESER

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS

Mtro. Carlos Eugenio Ruiz Hernández
Rector

Mtro. Hugo Armando Aguilar Aguilar
Secretario General

Mtro. Roberto Sosa Rincón
Secretario Académico

Lic. Erick Emmanuel Luis Gijón
Encargado de la Secretaría Administrativa

Mtro. Luis Iván Camacho Morales
Secretario Auxiliar de Relaciones Interinstitucionales

Dra. María Eugenia Culebro Mandujano
Directora General de Investigación y Posgrado

Dr. Lisandro Montesinos Salazar
Director General de Planeación

Lic. Víctor Fabián Rumaya Farrera
Director General de Extensión Universitaria

Dinámica territorial agroalimentaria en tiempos de glocalización

Humberto González
Margarita Calleja
Editores

Universidad Autónoma de Chiapas / Universidad de Guadalajara
2017

La presente publicación ha sido evaluada
y aprobada por pares académicos.

Coordinación de la edición:
Dirección General de Investigación y Posgrado, UNACH
Departamento de Estudios Regionales-INESER, UdeG

Primera edición 2017

Creative Commons

D.R. © Universidad Autónoma de Chiapas
Boulevard Belisario Domínguez
Km. 1081, Colina Universitaria
Edificio de Rectoría
29050, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas

D.R. © Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Periférico Norte 799, núcleo Universitario Los Belenes
C.P. 45100, Zapopan, Jalisco, México

ISBN: 978-607-742-144-3

Editado y hecho en México
Edited and made in Mexico

ÍNDICE

1. Introducción: dinámica territorial rural y agroalimentaria

Humberto González
Margarita Calleja

El territorio y la globalización

Esta publicación busca profundizar sobre el papel del territorio rural en la globalización. Partimos de una definición mínima o básica de globalización que la entiende como un proceso histórico del capitalismo mundial en el que se advierte, particularmente desde la década de los ochenta del siglo pasado, una intensificación inusitada de las articulaciones e interdependencias entre las múltiples regiones del planeta (González, 1996). Este proceso es resultado de una compresión del espacio y el tiempo que ha generado un impacto desorientador en todos los ámbitos de la sociedad y en la relación que ésta tiene con la naturaleza, y ha creado la impresión de que el espacio ha perdido relevancia (Harvey, 1998, p. 314). La atención se centra en la intensidad y magnitud notable de los flujos de dinero, productos y gente o en la aceleración de los procesos de producción y de consumo, de tal manera que se pierden de vista las particularidades físicas y sociales del espacio. Éste no pierde importancia en relación con el tiempo; sin embargo, la percepción que tenemos de que el tiempo se acorta es relativa. Frente a esta percepción es necesario tener en cuenta que ni el tiempo ni el espacio son absolutos. Hay distancias entre regiones que se pueden acortar; no obstante, la distancia de estas regiones respecto a otras más próximas puede ampliarse, dependiendo de la infraestructura y del acceso a los medios de comunicación, los circuitos de dinero, los centros de conocimiento, etcétera (Massey, 1999; Storper, 1997). Los espacios, sean naciones, regiones, fronteras o barrios, no son inmutables, por lo que es necesario analizarlos his-

tóricamente y mostrar su contingencia; además, como lo hacemos en este libro, también es necesario considerar a los actores sociales, sus mundos de vida y las redes de relaciones sociales en las que participan.

En el espacio rural y urbano —dicotomía que se problematiza en uno de los capítulos de este libro— encontramos una desagregación y dispersión de la producción y comercialización primaria a escala internacional y continental (Friedland, 2004; Raynolds, 1994). La producción de semillas o de plántulas se lleva a cabo en ciertas regiones del mundo, que no son las mismas donde se realizan los cultivos ni donde se procesan en forma industrial. Los productos de la agricultura y la agroindustria fluyen a través de redes de transporte y distribución que se extienden en diversos países y continentes, sin que muchas veces consideren los mercados más cercanos a las áreas de producción. La toma de decisiones que estandarizan y regulan las condiciones de producción y comercialización, ya sin estar en manos de los productores locales, se va situando en instituciones con sede en centros metropolitanos de importancia mundial, alejados de las regiones agrícolas, de los mercados mayoristas y de los puertos de importación (Gibbon & Ponte, 2008). Advertimos, también, el surgimiento de corporaciones globales que, que como veremos en este libro, operan de manera simultánea en múltiples lugares del planeta y condicionan fuertemente el sistema agroalimentario global (McMichael, 2005). A la par de estos cambios globales, observamos propuestas contradictorias que alcanzan dimensiones globales (Vía Campesina es el ejemplo más notable) porque se arraigan en organizaciones nacionales y locales en muchos lugares del planeta (Altieri & Toledo, 2011; Vía Campesina, 2011). Estas iniciativas son estudiadas en varios capítulos de este libro, donde se profundiza sobre: las iniciativas que defienden los patrimonios alimentarios y bióticos de las regiones originarias; el significado de una política que defienda la soberanía alimentaria; las propuestas en favor de un desarrollo sustentable que fortalezca los mercados locales y regionales; la reivindicación de los saberes agrícolas y culinarios; la recuperación de las formas participativas de organización locales; la producción de alimentos sanos, libres de pestici-

das y de sustancias tóxicas que afectan la salud de productores y consumidores, etcétera. En fin, el estudio del proceso de globalización nos plantea paradojas en las que encontramos en un mismo territorio integración, exclusión y afirmación de la soberanía local; donde identificamos procesos de homogeneización, hibridación y recuperación de la afirmación de las identidades y de los valores y tradiciones locales.

Para un acercamiento fenomenológico al estudio del proceso de articulación e interdependencia global, Veltz (1999, pp. 56-64) señala tres características que se deben considerar sobre el espacio y el territorio. La primera es la obsolescencia del "modelo centro y periferia", que implica conceder coherencia y unidad a áreas territoriales muy diversas y atribuir primacía o dominancia a las primeras sobre las segundas. En todo el planeta hay regiones centrales y periféricas que se imbrican, y en el interior de las regiones centrales y periféricas hay oposiciones y resistencias que nos hablan de una complejidad económica y política difícil de explicar a partir de la dicotomía de centros y periferias.

En segundo lugar, el territorio globalizado es al mismo tiempo más homogéneo e integrado, pero también más heterogéneo y fragmentado. En las diferentes ramas de la economía, en las instituciones, en las ideologías y en general en la cultura podemos advertir una creciente estandarización y homogeneización, que está dada por las comunicaciones y la preeminencia de las instituciones internacionales y las corporaciones transnacionales, que favorecen las políticas de integración comercial y el libre flujo de capitales financieros (McMichael, 1994, 2004). Por otro lado, como veremos en este libro, podemos observar una gran diversidad de patrones de integración regional; que algunas regiones son excluidas porque no interesan a los actores globalizados; que los grupos locales y regionales dan mayor importancia a sus conocimientos, tecnologías y formas locales de organización y afirman su soberanía al rechazar la intervención de corporaciones transnacionales; y, finalmente, advertimos procesos de hibridación cultural que explican con mayor complejidad la desorganización y reorganización de las formas culturales en el proceso de globalización (García Canclini, 1989).

En tercer lugar, el estudio del proceso de globalización nos lleva a dar prioridad al estudio de las redes sociales. Los indicadores habituales de la geografía, como son la distancia física, accesibilidad y ubicación, continúan teniendo importancia, pero en un contexto donde las conexiones y los flujos cobran una relevancia crucial para comprender la territorialidad que se presenta con los procesos de articulación global. "La imagen de un 'territorio de redes' —territorio a la vez discontinuo y segmentado, pues como las redes son múltiples, se superponen y se enmarañan— se dibuja en contraste con la del viejo territorio de zonas" (Veltz, 1999, p. 60).

A partir de los trabajos de Michell (1974), Sheppard (2002) y Herss (2010), y de los autores que escriben en este libro, planteamos que el estudio de la globalización implica considerar la *posicionalidad* de un territorio o nodo de una red, en relación con los demás territorios o nodos con los que está relacionado. La posicionalidad es la clave para descubrir y explicar las conexiones de un territorio con otros (Ullman, 1953, p. 318, citado en Hess, 2010). Esta propuesta nos conduce a: 1) considerar tanto las iniciativas de los actores externos de un nodo o región como las de los internos; 2) tomar en cuenta la continuidad como el cambio que es posible advertir en los procesos históricos de sedimentación, acumulación e innovación en las instituciones, los patrones tecnológicos, las ideologías, etcétera; 3) identificar las conexiones que establecen los individuos y las colectividades de un territorio con otros y caracterizarlas en términos de su proximidad, intensidad, duración y escala, pero también de etnia, género y clase, y 4) definir las asimetrías, dependencias y, en suma, relaciones de poder que surgen entre los actores individuales, colectivos e institucionales de uno con los de otros territorios.

El estudio de la posicionalidad de los territorios plantea un grado de complejidad mayor que el estudio de áreas, en primer lugar, porque deja de lado las explicaciones centradas en modelos y tendencias generales del capitalismo global y nos lleva a descubrir relacionalmente la importancia y el significado de las particularidades físicas, orgánicas y socioculturales de los territorios en red. Este es el caso, en particular, de varios de los capítu-

los de este libro que estudian la formación histórica de las cadenas globales de mercancías. Los estudios locales, regionales y aquellos que analizan las regiones en red o archipiélagos cobran gran importancia porque permiten considerar las particularidades del territorio y las iniciativas de los actores locales en la formación y dinámica de las redes globales.

En segundo lugar, permite considerar el desarrollo regional y local como resultado de una enmarañada interacción entre las redes locales y globales. Las redes globales de producción, financieras, comerciales, de migración, etcétera, existen en regiones y localidades concretas; pero, a su vez, la topografía, la infraestructura, los saberes tradicionales y las estructuras de poder local (caciques) coartan, reconfiguran y redireccionan los flujos de información, dinero, personas y cosas.

En tercer lugar, la posicionalidad nos lleva a considerar las estructuras de gobernanza que se establecen entre lugares y flujos (Coe, Hess, Yeung, Dicken & Henderson, 2004, p. 469). Los lugares no determinan los flujos, ni éstos determinan los lugares. Flujos y lugares se entrelazan a partir de relaciones complejas que es necesario desentrañar en el contexto del cambio *glocal*. La gobernanza plantea un orden social que resulta de las interacciones de actores privados y públicos localizados en distintos nodos de la red. Este orden social es contingente porque no sigue patrones ni leyes predefinidas y es resultado de las interacciones de todos los actores sociales y no solamente de aquellos a los que se les reconoce o atribuye poder; también, es multiescalar porque la interacción y los flujos se organizan en múltiples escalas.

A continuación destacaremos los aportes que hacen los diferentes capítulos del libro para estudiar el territorio desde las dinámicas locales y globales.

El desarrollo territorial rural

El término rural, fácil de definir y demarcar, se vuelve problemático en los procesos de cambio global. El trabajo de Marcel Varcálcel, titulado “Nueva ruralidad y el enfoque territorial”, señala las divergencias que

surgen entre los autores clásicos que han estudiado y definido lo rural, pero también la simplicidad de los indicadores que utilizan los censos de población para delimitar y caracterizar la población rural. Marcel Valcárcel se pregunta qué tanto se puede seguir utilizando la categoría rural para estudiar los procesos de cambio en aquellas áreas donde tradicionalmente predominan las actividades primarias, hay una baja densidad de población y una reducida división del trabajo. Hoy en día, señala este autor, la dicotomía rural/urbano es obsoleta porque no permite entender los cambios en la dinámica territorial que se presenta con la gradación de espacios que van desde lo más rural hasta lo más urbano y donde encontramos espacios "híbridos", que combinan lo rural con lo urbano; tampoco permite entender la presencia de las agroindustrias y de las empresas mineras, que transforman los territorios y los vinculan sin mayor jerarquía urbana a zonas metropolitanas y a centros de toma de decisiones distantes.

Sobre estas dificultades conceptuales, Marcel Varcálcel presenta a los autores que hablan de una "nueva ruralidad" (NR) en América Latina. Esta propuesta de estudio es considerada por instituciones internacionales como el Banco Mundial, la Organización de las Naciones Unidas y el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas para proponer y evaluar programas y políticas públicas.

La perspectiva de la NR plantea un análisis territorial en el que se combina el estudio de lo agrario y de lo multisectorial con una perspectiva multidisciplinaria. La NR plantea una situación donde disminuye la contribución de las actividades agrícolas al PIB nacional y dejan de ser generadoras de empleo y de ingreso para los residentes rurales. La población que habita en él realiza cada vez más actividades no agrícolas dentro y fuera del territorio rural y obtiene una buena parte de sus ingresos de ellas; es el caso de los migrantes internacionales y de las remesas que envían a sus familias que permanecen en las áreas rurales. Por otra parte, el autor señala también que se extienden cada vez más las zonas metropolitanas sobre los espacios rurales y existe una suburbanización de las áreas rurales cer-

canas, que pasan a ser lugares de residencia o descanso de población que trabaja y hace su vida en las ciudades o en las metrópolis.

Los estudios sobre la NR destacan el papel que han desempeñado en las áreas rurales y en el sector agropecuario las políticas públicas de corte neoliberal en América Latina, las cuales alientan la producción agroindustrial y ofrecen grandes facilidades a la inversión extranjera directa en sectores como la minería. Estas políticas han modificado el uso y la regulación de los espacios rurales y han acentuado la desigualdad territorial y social. Los gobiernos nacionales y locales pierden soberanía frente a las corporaciones transnacionales.

Los estudios sobre la NR, no obstante que aportan elementos de juicio para comprender los cambios que se presentan con la globalización en las áreas rurales, no presentan un nuevo enfoque teórico ni plantean propuestas suficientemente fundamentadas que permitan desarrollar alternativas a la desigualdad y el abandono que experimentan la mayoría de los habitantes rurales de América Latina. Ante estas limitaciones, el autor propone el enfoque del desarrollo territorial rural (DTR), que a su juicio es el más promisorio para entender los cambios multisectoriales en las áreas rurales y, sobre todo, para desarrollar políticas públicas e iniciativas no gubernamentales de cambio rural.

Este enfoque parte del supuesto de que toda colectividad tiene una base territorial definida. El territorio es una construcción social que permite la participación y concertación de los actores internos y externos en iniciativas de desarrollo, la formación de identidades culturales y la cohesión social. El DTR propone la instrumentación de acciones multisectoriales de corto, mediano y largo plazo en las áreas rural/urbanas y considera que los gobiernos locales deberían desempeñar un papel protagónico. Finalmente, el autor propone que a partir de este enfoque es posible articular la competitividad económica y la sustentabilidad ambiental.

El enfoque del DTR ha sido utilizado para la elaboración de políticas nacionales y subnacionales en varios países de América Latina. El autor presenta la problemática rural del Perú y aplica los enfoques de NR y DTR para

darnos un perfil de ella. Plantea que el enfoque del DTR ha sido aplicado en las recientes administraciones públicas; sin embargo, aún falta tiempo para evaluar sus resultados.

Recursos patrimoniales y el territorio

El trabajo de Linck, Barragán y Navarro estudia la dinámica territorial a partir de los procesos de construcción y de apropiación colectiva de los recursos patrimoniales materiales e inmateriales de un territorio. En este proceso emergen solidaridades, rivalidades y conflictos, todo ello en un *continuum* rural/urbano donde se presentan flujos de inversión, productos, información y personas. Esta perspectiva nos lleva a articular lo social y cognitivo con lo natural y lo biótico y a estudiar históricamente —en procesos de larga duración, que abarcan varias generaciones— las interfaces entre todas estas dimensiones.

El patrimonio —entendido como una memoria colectiva temporal y espacialmente situada— incorpora conocimientos, tecnologías, relaciones, valores, representaciones, etcétera, y permite a los individuos y grupos movilizar recursos y responder a las situaciones presentes y anticipar el futuro. El estudio del patrimonio incorpora conocimientos, tecnología, relaciones, valores y representaciones, las cuales son colectivamente movilizadas en las relaciones que un grupo o una sociedad establecen con la naturaleza y con su entorno social y económico; por ello, el patrimonio es la fuente de la “sociabilidad”. Esta propuesta hace a un lado la concepción común de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés) que entiende el patrimonio como un inventario de objetos, conocimientos y tradiciones. En su lugar propone estudiar la patrimonialización como un proceso inacabado de apropiación colectiva, que moviliza individuos y colectividades que establecen convenciones para acceder, manejar y renovar los recursos materiales e inmateriales del patrimonio. Estas convenciones se presentan en un contexto político —donde interviene el Estado— en el que se crean y reconfiguran instituciones privadas y públicas que permiten reglamentar los recursos patrimoniales.

El trabajo de estos autores nos lleva a considerar problemáticas vinculadas con la mercantilización del patrimonio en un territorio cada vez más globalizado. En primer lugar, hoy día el desarrollo del capitalismo ha implicado un proceso de apropiación, saqueo y destrucción del patrimonio natural y social de grupos locales, regiones y naciones de todo el mundo. Ni los recursos bióticos ni los saberes y valores patrimoniales implicados en el aprovechamiento de estos recursos (Leff, 2004) tienen precio; es decir, son comunes y pueden ser apropiados por quienes tienen los medios para apropiárselos. Hay disminución de la biodiversidad a partir de los cambios del uso de suelo y del acaparamiento de tierras, promovidos por grandes corporaciones agroindustriales transnacionales que gozan del apoyo de los gobiernos nacionales. También se afectan, frecuentemente de manera irreversible, los ecosistemas selváticos y marítimos y se abaten y contaminan los recursos hídricos, que son bienes colectivos; todo ello con la justificación mercantil de producir bienes demandados por el mercado internacional y el nacional y de generar empleos.

En segundo lugar, Linck, Barragán y Navarro se plantean el problema del acceso libre a los bienes colectivos y el consecuente deterioro de ellos debido a la sobreexplotación que originan los usuarios, quienes buscan su propio beneficio sin considerar la conservación del recurso. Los autores critican la aparente paradoja de Hardin (1968) sobre la tragedia de los bienes comunes, debido a que hace caso omiso de la diversidad de contextos sociales e históricos en los que se presenta el acceso a tales bienes y no toma en cuenta las iniciativas institucionales para regular el acceso y, con ello, el deterioro del recurso común; finalmente, hace caso omiso de las jerarquías sociales que existen entre los usuarios y que condicionan un acceso diferenciado a los recursos colectivos. Como caso de estudio de esta problemática, los autores hacen referencia a las comunidades campesinas, donde los comuneros con más recursos económicos y tecnológicos concentran el usufructo de las tierras colectivas de agostadero y tienen un mayor número de cabezas de ganado. El trabajo de estos autores se inscribe en la misma línea de pensamiento de Ostrom (2011), quien hace

una crítica similar a tres modelos utilizados por la economía ambiental; el modelo de Hardin, quien describe una situación en que individuos guiados por una racionalidad económica centrada en el beneficio individual terminan por destruir un recurso limitado común como podrían ser los pastos para el ganado, los peces, los bosques o el agua del subsuelo; el modelo del dilema del prisionero, que plantea que dos personas racionales pueden no cooperar incluso si con ello resulta afectado el interés de los dos, y finalmente, el modelo de la lógica de la acción colectiva plantea que los individuos racionales sólo actúan colectivamente cuando se obtienen bienes privados y no bienes públicos. Los tres modelos presentan las mismas limitaciones teóricas porque no consideran la posibilidad de que los usuarios de un bien de "uso común" —un bien patrimonial— lleguen a acuerdos para autoimponerse límites y establecer mecanismos institucionales de gobernanza que garanticen la equidad en costos y beneficios. Latouche (2008, 2009) plantea una propuesta en esta misma dirección al proponer alternativas a escala local y global para revertir el imaginario dominante, basado en las teorías económicas clásicas de un crecimiento sin límites.

En tercer problema que abordan Linck, Barragán y Navarro considera la dimensión política de la patrimonialización que se presenta cuando los recursos patrimoniales se consideran bienes colectivos asociados a un territorio. Es el caso de las denominaciones de origen circunscritas a un territorio. Esta problemática es abordada también por Héctor Fletes y Guadalupe Ocampo en el capítulo 7 de este libro. Este tipo de iniciativas buscan preservar los patrimonios locales y se presentan cuando los productores de una región, por medios técnicos, históricos y administrativos, buscan garantizar la autenticidad de un alimento, bebida o entidad biótica —como la variedad de un cultivo— asociándola a un territorio de origen claramente delimitado. Al plantear la autenticidad de aquellas entidades materiales e inmateriales que no tienen valor mercantil propio, se pretende darles un valor agregado para diferenciarlas en el mercado; con ello se pretende obtener un mayor precio y un beneficio económico exclusivo para quienes preservan la calidad y autenticidad de un patrimonio (Linck, Barragán & Sabianca, 2006; Rodrí-

guez, 2002). Los Estados nacionales contribuyen a fomentar esta iniciativa de desarrollo regional cuando definen un marco normativo que garantiza al consumidor la homogeneidad y calidad de un producto.

Ecología, soberanía alimentaria y territorio

Ronald Nigh propone que analicemos la agricultura en períodos de larga duración y la consideremos una actividad humana en su interrelación con el medio ambiente. Bajo esta premisa, la agricultura no puede reducirse a una actividad económica que busca la rentabilidad a través de un incremento de la productividad de la tierra y el trabajo.

La agricultura, como parte de la cultura humana, se articula a los ciclos ecológicos. La tecnología, las formas de organizar el trabajo, la cooperación familiar e intercomunitaria, la comercialización y cultura culinaria se articulan entre sí en un proceso histórico de larga duración estrechamente relacionado con la domesticación de las plantas y el desarrollo de variedades útiles para la sociedad. Este acontecimiento trascendental marcó y hoy día sigue marcando la historia humana.

La domesticación del maíz y el desarrollo de decenas de razas y subrazas de esta planta es un proceso que ha tomado varios siglos a los pobladores que habitaron la región de Mesoamérica y les permitió adaptarse a ecosistemas muy diversos. La selección de plantas con efectos benéficos para el suelo y la incorporación de carbono que se produce con la quema controlada del bosque permitieron mantener la fertilidad de los suelos, pero también aseguraron la supervivencia de las sociedades mesoamericanas y permitieron su crecimiento demográfico.

La *milpa* fue un sistema de producción de alimentos que implicó un patrón de ocupación del territorio mesoamericano, lo cual permitió el desarrollo de un sistema de organización social basado en el trabajo y la cooperación de la familia. En la milpa se cultivó el maíz y una gran diversidad de plantas que permitieron obtener medicamentos y prendas de vestir; este fue el caso del algodón. La milpa, como sistema de producción y de organización social de Mesoamérica, implicó la transmisión y el intercambio de

experiencias, información, herramientas y cosmovisiones del mundo que continuó en la Colonia, la Independencia y aún hoy día podemos observar en México. Las comunidades indígenas y campesinas mantienen y enriquecen una cultura ecológica adaptada a los ecosistemas; pero también son los principales guardianes de una diversidad genética de plantas y de árboles que constituyen un invaluable patrimonio para México y la humanidad (Bartra, 2009; Nadal & Wise, 2005). México es una de las áreas del planeta con una gran biodiversidad y es el centro de origen de cultivos muy importantes para la agricultura mundial.

Hoy en día, en México y en el mundo, las estrategias de las empresas agroindustriales y la política agroalimentaria se orientan a una agricultura intensiva y de gran escala para satisfacer, por una parte, la demanda interna de alimentos baratos que requiere una población urbana en crecimiento y, por otra, la demanda de un mercado mundial de alimentos. Ni las estrategias empresariales agroindustriales ni la política agroalimentaria reparan en el costo ambiental de esta "agricultura moderna"; tampoco en el impacto negativo que provocan la apertura comercial y el nuevo contexto regulatorio —pensado para grandes empresas— en la agricultura de pequeña escala que desarrollan los indígenas y campesinos; finalmente, no consideran el deterioro de la calidad de los alimentos ni el daño que causan los pesticidas en la salud de los consumidores.

La soberanía alimentaria representa una alternativa de sobrevivencia para la sociedad mundial porque plantea como objetivo prioritario garantizar el abasto suficiente y sustentable de alimentos saludables para la población. Ronald Nigh señala que la crisis alimentaria reciente implicó el aumento de los precios de los alimentos y se presentó en un contexto en que la agricultura capitalista se orientó a la producción de forrajes, biocombustibles y cultivos de alto valor en el mercado mundial.

Con la crisis alimentaria también se puede advertir un estilo de vida y una dieta "occidental" que promueven las grandes corporaciones agroindustriales y lleva a consumir: alimentos con carbohidratos refinados, dosis altas de proteínas, grasas animales y sal, además de bebidas procesadas

con altos contenidos de azúcar. Esta dieta produce las llamadas "enfermedades de la afluencia", como cáncer, enfermedades cardiacas y diabetes.

La crisis alimentaria, de acuerdo con Ronald Nigh, deja ver, por una parte, el fracaso del patrón agroindustrial y sus grandes limitaciones para garantizar la soberanía alimentaria y, por otra, nos lleva a revalorizar la producción campesina e indígena, que en muchas regiones de México cuida las semillas y los suelos y produce alimentos saludables con base en una cultura ecológica milenaria. Del trabajo de Ronald Nigh se desprende que la política pública debe considerar procesos económicos y ecológicos y fortalecer la soberanía alimentaria.

Las empresas transnacionales y las ciudades fronterizas

Al referirse a la globalización de la agricultura se pone énfasis en el proceso de restructuración económica y social de las economías locales y regionales que se presenta con la llegada de empresas transnacionales (ETN), las que introducen cambios en las tecnologías y los patrones de cultivo, organización del trabajo y comercialización. Poco se sabe del origen de estas empresas, las regiones donde surgen y las circunstancias que las hacen quebrar y desaparecer. Con la integración comercial global se ha olvidado a las ciudades fronterizas y la complejidad de relaciones que en ellas se presenta; así mismo, con los flujos de capitales, mercancías y personas se deja de considerar el control que ejercen los Estados a través de las fronteras, donde se aplican múltiples sistemas de regulación comercial y se instrumentan políticas trascendentes de regulación de la inmigración. Finalmente, con la globalización, como lo señalamos anteriormente, se pierden de vista las particularidades socioculturales y las formas como los actores empresariales transnacionales pueden operar en ámbitos transculturales.

El trabajo de Calleja y González propone un estudio histórico que combina la formación de redes transnacionales de empresas texanas y mexicanas con las dinámicas territoriales que se presentaron en San Antonio, Texas, y en las ciudades fronterizas del Valle del Río Grande (VGR), en el

mismo estado. Retoman el concepto de *campo empresarial transcultural* (CET) (González, 1994) para estudiar las relaciones de liderazgo, coordinación y dominación que estableció una red de empresas de Texas, México y Centroamérica que producían o comercializaban un grupo de mercancías: las frutas y hortalizas frescas (FyHF). Esta red empresarial se organizó con el propósito de satisfacer la demanda creciente de estos alimentos por parte de los consumidores de Estados Unidos y Canadá.

El concepto de CET permite dar cuenta de la gobernanza empresarial en la cadena de valor, así como del papel que en ella desempeñan los estados de las dos naciones. En este análisis se considera el papel promotor y articulador de ciertas empresas para traducir y compaginar códigos tecnológicos, sociales y comerciales que estaban vigentes en ambos lados de la frontera y establecer diferentes tipos de contratos y de alianzas que les permitieron articular un gran número de empresas productoras dispersas en varios países y comercializar su producción en los mercados de América del Norte.

San Antonio, por su infraestructura ferroviaria y las redes de relaciones que desarrollaron los comerciantes mayoristas de esta ciudad con productores de los alrededores y comerciantes mayoristas del norte, se convirtió en un "lugar central" que concentró y redistribuyó la producción de FyHF del sur de Texas y la escasa producción que llegaba de México. Este posicionamiento geográfico y económico de los mayoristas posteriormente fue disputado por los empresarios hortofrutícolas del VRG, quienes se especializaron en la producción hortofrutícola, crearon su red de distribución directa a los mercados terminales de Estados Unidos y Canadá y, sobre todo, extendieron sus actividades a regiones agrícolas de México y Centroamérica para abastecerse de FyHF en los meses de invierno, cuando no era posible producirlos en la mayor parte del territorio de Estados Unidos y Canadá. También introdujeron progresivamente frutas tropicales y hortalizas de especialidad, como el chayote y el chile. Este papel preeminente en la red transnacional territorializada de las FyHF surgió en asociación con las grandes cadenas de supermercados, que vieron en estas empresas fronterizas

a proveedores capaces de satisfacer sus exigencias de calidad, volumen, precio y abasto seguro durante la mayor parte del año.

Calleja y González identifican tres patrones de gobernanza en la red transnacional de empresas de FyHF. Cada patrón está referido a un período histórico y a una dinámica territorial de la integración del sur de Texas, México y Centroamérica con los mercados urbanos de Estados Unidos y Canadá. En cada patrón los autores identifican formas de liderazgo entre las empresas, las que a lo largo de seis décadas conformaron un CET. La población de las ciudades fronterizas donde se asentaron las empresas productoras e importadoras de FyHF se incrementó y se diversificaron sus actividades. Estas ciudades fronterizas tenían a su alrededor una extensa y fértil área agrícola que en la segunda mitad del siglo pasado se especializó en la producción de FyHF. Cobraron importancia territorial en América del Norte porque eran puertos de entrada y de redistribución de FyHF procedentes de México.

Los autores de este trabajo señalan dos elementos importantes para entender la dinámica territorial y la gobernanza del CET. El primero es el papel dominante que tuvieron las cadenas de supermercados en la distribución al menudeo en Estados Unidos. Éstas, para su abastecimiento de FyHF, formaron sus propios centros de logística y se abastecieron directamente de grandes productores e importadores situados en las fronteras y en las áreas de producción estadounidenses y de Canadá. Con ello, las empresas transnacionales del sur de Texas captaban la producción del estado y la de múltiples áreas productivas de México y Centroamérica.

El segundo elemento importante fue la fuerte competencia entre las empresas de Texas y las de mexicanos en todo el CET. Los grandes productores de México crearon empresas de distribución en las ciudades fronterizas para comercializar ellos mismos su producción y la de otros productores sin la intermediación de los grandes importadores texanos. También establecieron diferentes tipos de acuerdos con medianas y pequeñas empresas comercializadoras de FyHF del sur de Texas, que les ofrecían mejores precios y mayor certidumbre en los tiempos y la forma de pago de su produc-

ción. Estos nuevos actores, pero principalmente las nuevas asociaciones empresariales de la frontera, llevaron a formas de coordinación flexible, con menores costos, que afectaron el predominio de los grandes importadores, quienes desaparecieron en la década de los noventa.

El trabajo de Calleja y González nos presenta una caracterización de la producción de FyHF para el mercado mexicano y el de Estados Unidos y Canadá e incorpora el problema de la degradación ambiental para entender los condicionamientos del medio ambiente sobre las cadenas globales de mercancías.

Complejidad de las redes transnacionales y diversidad de los territorios subregionales

El trabajo de Alejandro Macías se centra en el sistema agroalimentario global y estudia la diversidad de acuerdos que se establecen entre productores y distribuidores de diferentes cadenas transnacionales de mercancías presentes en una misma región. En primer lugar, señala que tanto las ETN de origen estadounidense como las mexicanas buscan territorios que por sus condiciones agroclimáticas y la disponibilidad de mano de obra permitan desarrollar los cultivos de alto valor comercial que demanda el mercado internacional. La estrategia de diversificar sus inversiones en distintas zonas de producción representa para las empresas una ventaja comparativa porque les permite transferir el riesgo climático y de mercado a los productores y no incluye el costo del daño ambiental que causan los monocultivos. Esta situación conduce a la concentración del capital en los eslabones de la producción y la comercialización. En segundo lugar, el autor advierte que esta estrategia empresarial es alentada por la política de apertura comercial instrumentada por el gobierno de México desde mediados de la década de los ochenta y la laxitud de las regulaciones ambientales, que permiten a las empresas introducir los sistemas de cultivo que les dan mayor producción y más utilidades.

El trabajo presenta estudios de caso de cuatro cadenas globales que se desarrollaron en las áreas agrícolas y forestales del Sur de Jalisco: la pro-

ducción de tomate, brócoli, aguacate y las frutillas denominadas *berries* (fresa, zarzamora, frambuesa y moras). La distancia física entre las áreas de producción y las de empaque de las diferentes cadenas es reducida, ya que en unas cuantas horas es posible visitarlas todas; sin embargo, la distancia social entre ellas es muy grande, pues las redes que articulan a los productores y las ETN con los distribuidores al mayoreo y menudeo de Estados Unidos son diferentes y cada una tiene formas particulares de gobernanza. Debido a esta diversidad, la atención del autor se centra en las distintas formas como se realiza la "agricultura de contrato" entre múltiples productores medianos y pequeños y las grandes empresas que seleccionan, empacan y procesan la producción regional y la comercializan en el mercado interno y el internacional. Al estudiar los diferentes contratos encuentra que todos ellos se basan en relaciones "asimétricas" favorables a las ETN. Éstas, a través de crédito, la semilla, la plántula y la supervisión constante, condicionan a los productores a que les vendan su cosecha de acuerdo con unas condiciones pactadas previamente. De esta manera, las ETN logran convertirse en intermediarias necesarias para el mercado internacional.

Al comparar las formas de coordinación y gobernanza de cada cadena, Alejandro Macías encuentra que la agricultura por contrato no es el único mecanismo de asociación y coordinación entre los actores económicos. Existen otras variantes que utilizan las empresas que buscan acceder a la producción primaria sin asumir todos los riesgos y costos ambientales. Entre estas formas están la venta por comisión y diferentes "modelos híbridos" que incorporan elementos de la agricultura por contrato de venta por comisión. Finalmente, el autor nos refiere las asociaciones de participación entre empresas.

Todas estas formas de coordinación y gobernanza ponen en situación de vulnerabilidad a los productores, principalmente pequeños y medianos. Estos últimos comprometen su tierra, invierten su capital y solicitan créditos para hacer frente a las exigencias técnicas y de escala de las ETN. Ante cualquier eventualidad del clima o el mercado, estos productores tienen una capacidad reducida para resistir y recuperarse, por lo que común-

mente acaban endeudados y abandonan la producción de estos cultivos, e incluso la agricultura.

Si las ETN deciden cambiarse a otras áreas agrícolas del país o de otros países o disminuyen su inversión, esto puede tener como resultado perjuicios a los productores locales y caída del empleo y de la actividad económica regional, como lo muestran otros trabajos (Feder, 1981; González, 2004; Macías, 2011; Torres, 1997).

Los patrones de coordinación y gobernanza en las cuatro cadenas llevan a la concentración del capital en las ETN. Lo que parecía ser una actividad benéfica para el desarrollo socioeconómico de la región, en poco años tiene impactos negativos porque se restringen los beneficios locales y, sobre todo, por las externalidades negativas que se presentan por el patrón intensivo de producción. Éstas, como lo señalan también Fletes y Ocampo en el 7, implican la sobreexplotación de los recursos productivos territoriales —agua y tierra— y la contaminación con los agroquímicos y plásticos; además, se crean problemas sociales con la inmigración desordenada de trabajadores y se afecta el paisaje de los valles de la región.

Este estudio regional se complementa con el trabajo de Héctor Fletes y Guadalupe Ocampo, en este mismo libro, quienes analizan históricamente una región del sur de Chiapas que presenta la trayectoria de cultivos de plantación para la exportación.

La región: una arena política en las redes de producción, comercialización y consumo

En contraposición a la tesis de que las ETN determinan las formas de producción, transformación y comercialización de las cadenas agroalimentarias globales, Fletes y Ocampo proponen estudiar a los actores empresariales locales y regionales en su trayectoria y organización y en las iniciativas que desarrollan a escala regional e internacional para hacer valer sus intereses, defender su patrimonio biótico y reducir el margen de acción y de beneficio de las ETN. Señalan que es fundamental el estudio de la historia regional porque la globalización también es resultado de los

actores regionales; ellos forman y reproducen instituciones regionales que modelan las articulaciones globales. Ahora bien, frente a la tesis de que los Estados nacionales se debilitan en los procesos de integración global, los autores se adhieren a una perspectiva que plantea que los gobiernos continúan desempeñando un papel sobresaliente en las mediaciones y la configuración de las relaciones de poder regional. El capítulo de estos autores se basa en el trabajo de campo etnográfico, la revisión de fuentes documentales y estadísticas de la región del Soconusco, que en las últimas décadas se especializó en producción de mango principalmente para el mercado estadounidense y canadiense.

Desde el siglo XIX, el Soconusco de Chiapas ha sido una región de plantaciones. Primero fue el hule, posteriormente el café y el banano; ahora es el mango, que se ha convertido en el cultivo que aporta la producción de mayor valor económico y es la principal fuente de empleo en la región. La larga historia de monocultivos de exportación, de disputas y negociaciones entre productores y comercializadores dio pie al surgimiento de oligarquías locales asociadas a los intereses de ETN, así como a una cultura de plantación y una identidad regional. En esta historia el Estado ha tenido un papel crucial en la región con la construcción y el mantenimiento de infraestructura hidráulica y de comunicación terrestre, portuaria y ferroviaria. De estas inversiones se han beneficiado, en particular, las familias oligárquicas, cuyos miembros han incursionado en los gobiernos municipales y estatal y en las agencias federales para tener injerencia en la aplicación de las políticas y favorecer sus intereses; además, estas oligarquías han tenido un papel predominante en las organizaciones regionales de productores. Esta estructura de poder local ha llevado a la polarización del sistema de poder regional y a una estructura agraria con grandes desigualdades económicas. La pujanza y el crecimiento de las empresas productoras y exportadoras de mango se sustentan en la mano de obra barata. La región del Soconusco se beneficia de la mano de obra barata local y de las regiones indígenas de Guatemala; sin su intervención no se podría levantar la cosecha de mango.

Fletes y Ocampo nos presentan estudios de caso de grandes empresarios exitosos que pertenecen a las oligarquías locales. A través de ellos es posible dimensionar la inversión en la agricultura y la agroindustria y conocer cómo logran acaparar la producción de mango y de otros cultivos de pequeños y medianos productores regionales; también es posible observar las operaciones de comercialización en el mercado interno, donde venden directamente a las grandes cadenas de supermercados. Los dos casos que presentan muestran a empresarios que se han expandido en otras regiones productoras de México y tienen presencia en mercados de abastos de importancia nacional. En un estudio de caso, Fletes y Ocampo presentan un grupo familiar que opera en la central de abastos de la ciudad de Monterrey, desde donde exporta directamente al mercado de Estados Unidos, y en él estudian una empresa familiar que establece una bodega en la ciudad de McAllen, Texas, que opera uno de los hijos. Esta empresa comercializa la producción de mango y otros productos como aguacate, rambután, chile, flor de jamaica, etcétera, y ha incursionada en la importación de FyHF de Estados Unidos a México. Estos dos estudios de caso enriquecen la información que presentan Calleja y González en el capítulo 5, donde explican la importancia que tiene en el campo empresarial transnacional la presencia de empresarios mexicanos en las ciudades fronterizas del sur de Texas.

Finalmente, Fletes y Ocampo nos presentan la iniciativa de las organizaciones locales de mango del Soconusco para obtener la denominación de origen de una variedad de mango llamada *ataulfo,* que se desarrolló en esta región y ha ganado la preferencia de los consumidores nacionales y extranjeros. Esta iniciativa surge del interés por tener una ventaja económica en la comercialización de una variedad que consideran parte de su patrimonio; pero también de la disputa con una empresa estadounidense que es la mayor acaparadora de esta variedad de mango y lo comercializa con su marca Mango Champagne sin mencionar que se trata de la variedad “ataulfo”, originaria de la región del Soconusco (Fletes, 2013). Esta disputa por el patrimonio biótico ha revitalizado la identidad regional y la organización de los productores de mango y demanda la intervención del gobier-

no federal para que, como lo señalan Linck, Barragán y Navarro, establezca una política en favor de sus intereses regionales y se cree la denominación de origen del mango ataulfo. Hasta ahora el Estado no se ha pronunciado en favor de esta iniciativa, no por las repercusiones que tendría en la relación comercial bilateral con Estados Unidos, sino con otras regiones en las que se ha extendido esta variedad de mango.

Bibliografía

Altieri, M. & Toledo, V. (2011). The agroecological revolution in Latin America: rescuing nature, ensuring food sovereignty and empowering peasants. *Journal of Peasant Studies, 38*(3), 587-612.

Bartra, A. (2009). Hacer milpa. *Ciencias, 92*(092).

Coe, N., Hess, M., Yeung, H., Dicken, P. & Henderson, J. (2004). 'Globalizing' regional development: a global production networks perspective. *Transactions of the Institute of British Geographers, 29*(4), 468-484.

Feder, E. (1981). *El imperialismo fresa, una investigación sobre los mecanismos de la dependencia en la agricultura mexicana*. México: Editorial Campesina.

Fletes, H. (2013). *Construyendo la globalización. Estado, mercado y actores de las cadenas agroindustriales de mango desde Chiapas.* Guadalajara: Universidad Autónoma de Chiapas y Ediciones de la Noche.

Friedland, W. (2004). Agrifood globalization and commodity systems. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food, 12*(1), 5-16.

García Canclini, N. (1989). *Culturas híbridas: estrategias para entrar y salir de la modernidad.* México: Grijalbo, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Gibbon, P. & Ponte, S. (2008). Global value chains: from governance to governmentality? *Economy and Society, 37*(3), 365-392.

González, H. (1994). *El empresario agrícola en el jugoso negocio de las frutas y hortalizas en México*. Wageningen, Holanda: Agricultural University of Wageningen. Wageningen, Holanda.

González, H. (1996). Introducción: Globalización y regionalización. En González Chávez, H. & Arroyo Alejandre, J. (comps.), *El occidente de México. Globalización y regionalización.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

González, H. (2004). La sustentabilidad y las cadenas globales de mercancías: la agricultura de exportación en México. En Valle, M. del (ed.), *El desarrollo agrícola y rural del Tercer Mundo en el contexto de la mundialización*. México: UNAM & Plaza y Valdés.

Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science, 162*(3859), 1243-1248.

Harvey, D. (1998). *La condición de la posmodernidad*. Buenos Aires, Amorrortu.

Hesse, M. (2010). Cities, material flows and the geography of spatial interaction: urban places in the system of chains. *Global Networks, 10*(1), 75-91.

Latouche, S. (2008). *La apuesta por el decrecimiento: ¿cómo salir del imaginario dominante?* Barcelona: Icaria y Antrazyt.

Latouche, S. (2009). *Pequeño tratado del decrecimiento sereno*. Barcelona: Icaria.

Leff, E. (2004). Racionalidad ambiental y diálogo de saberes. Significancia y sentido en la construcción de un futuro sustentable. *Polis. Revista Latinoamericana*, *7*.

Linck, T., Barragán, E. & Sabianca, F. (2006). De la propiedad intelectual a la calificación de los territorios: lo que cuentan los quesos tradicionales. *Agroalimentaria, 12*(22), 99-109.

Macías, A. (2011). *Estrategias empresariales en la horticultura en México. Estudio de caso en Sayula, Jalisco*. México: Universidad de Guadalajara y Plaza y Valdés.

Massey, D. (1999). Space time, 'science' and the relationship between physical geography and human geography. *Transactions of the Institute of British Geographers, 24*(3), 261-276.

McMichael, P. (1994). *The global restructuring of agro-food systems*. New York: Cornell Universtiy Press.

McMichael, P. (2004). *Development and social change: a global perspective.* Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press.

McMichael, P. (2005). Global development and the corporate food regime. *Research in Rural Sociology and Development, 11*, 269-303.

Mitchell, J. C. (1974). Social networks. *Annual Review of Anthropology*, *3,* 279-299.

Nadal, A. & Wise, T. A. (2005). Los costos ambientales de la liberalización agrícola: El comercio de maíz entre México y EE.UU. en el marco del NAFTA. En Blanco, H., Togeiro de Almeida, L. & Gallagher, K. P. (eds.), *Globalización y medio ambiente: lecciones desde las Américas* (pp. 49- 92). Santiago de Chile: RIDES-GDAE.

Ostrom, E. (2011). *El gobierno de los bienes comunes: la evolución de las instituciones de acción colectiva*. México: Fondo de Cultura Económica.

Raynolds, L. T. (1994). Institutionalizing flexibility: a comparative analysis of Fordist and Post-Fordist models of third world agro-export production. En Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (eds.), *Commodity chains and global capitalism*. Westport, CT: Greenwood Press.

Rodríguez, G. (2002). *La denominación de origen y el mercado de la distinción*. México: CIESAS y Sagarpa.

Sheppard, E. (2002). The spaces and times of globalization: place, scale, networks, and positionality. *Economic Geography, 78*(3), 307-330.

Storper, M. (1997). *The regional world: territorial development in a global economy*. New York: The Guilford Press.

Torres, G. (1997). *La fuerza de la ironía: un estudio del poder en la vida cotidiana de los trabajadores tomateros del occidente de México*. Guadalajara: El Colegio de Jalisco & CIESAS.

Ullman, E. L. (1953). Human geography and area research. *Annals of the Association of American Geographers, 43*(1), 54-66.

Veltz, P. (1999). *Mundialización, ciudades y territorios: la economía de archipiélago*. Argentina: Ariel.

Vía Campesina (2011). La vía campesina. Movimiento campesino internacional. Recuperado de http://viacampesina.org/es/

2. Nueva ruralidad y el enfoque territorial

Marcel Valcárcel Carnero

Introducción

Con este trabajo me propongo revisar el significado teórico y los alcances prácticos de dos enfoques muy vinculados entre sí que, en tiempos recientes, han entrado con fuerza en el debate académico y en la agenda pública, a fin de entender y abordar mejor la temática del desarrollo rural. Me refiero a la llamada nueva ruralidad y al desarrollo territorial, el primero originado en América Latina y el segundo en Europa. En la parte inicial del trabajo abordo algunas de las principales concepciones sobre lo rural-urbano como dicotomía clásica en los estudios demográficos y en las ciencias sociales. Igualmente, expongo qué se está entendiendo por nueva ruralidad y desarrollo territorial, e incorporo aportes y críticas formulados por distintos pensadores e instituciones a dichos enfoques. En la segunda parte muestro los avances que tales paradigmas han logrado como discurso y práctica en algunos países latinoamericanos, incluyendo el Perú, y presento resultados obtenidos a partir de los censos agropecuarios, pero principalmente del Censo Agropecuario peruano de 2012. Finalmente, presento algunas conclusiones a las que arribo con este trabajo.

Lo rural

En su concepción más simple, lo rural se ha percibido como lo distante, lo rústico, lo tosco y campesino, en contraposición a lo urbano, entendido como lo refinado y moderno. También se igualaba mundo rural con mundo agrario. El uso cotidiano y el significado que el diccionario daba al tér-

mino rural: relativo al campo, al campesino, al agro, contribuyeron a dicha igualación.

En otra definición, más demográfica, lo rural estaba asociado a una relativa baja densidad de población y a un patrón de asentamiento humano disperso en el territorio de un país, región o localidad.

En las disciplinas sociales el concepto rural hace referencia a lo que acontece en una sociedad rural o es relativo a ella, como son la agricultura y la actividad pecuaria.

Cabe precisar que lo agrario no abarca todo lo rural, aunque por lo general constituye su elemento fundamental. Un artesano, por ejemplo, pertenece a una sociedad rural sin ser necesariamente campesino. El antropólogo estadounidense Eric Wolf (1966) conceptuaba como habitantes rurales a los agricultores, artesanos, comerciantes y pescadores; podemos agregarle a su lista los pastores; más aún, el mismo Wolf no restringía la categoría agricultores a campesinos, indicando que los trabajadores sin tierra, al igual que los arrendatarios o los aparceros, también eran agricultores.

Para el sociólogo belga Jean Remy (1966), el "mundo agrícola" es el referido al medio de trabajo, mientras que el "mundo rural" engloba lo social, lo cultural y lo personal.

Lo rural constituye un concepto moderno. Se le conceptualizó cuando la ciudad industrial devino dominante. Desde la sociología alemana Tönnies (1947) y el filósofo francés Lefebvre (1971) han caracterizado las sociedades rurales y las urbanas.

Cada una de estas sociedades abarca agregados humanos insertos en un conjunto de relaciones sociales específicas. Para Tönnies, la tradición, las relaciones cara a cara, lo comunal, lo sacro, la aldea, la familia patriarcal, los vínculos de consanguinidad, el estatus adscrito, la autoridad, la inmovilidad espacial, la valoración del tiempo acorde a la naturaleza, la agricultura (aunque no exclusivamente) caracterizarían a las primeras. La modernidad, las relaciones impersonales o anónimas, la individuación, la propiedad individual, lo profano, la industria, la ciudad, la familia restringida, las re-

laciones de vecindad, el estatus adquirido, los vínculos de territorialidad y el poder caracterizarían a las segundas. Por último, las relaciones sociales resultan más variadas e intensas en el espacio urbano que en el rural y más alejadas de la rígida normatividad del campo tradicional. La estructura social urbana moderna permite la movilidad social horizontal y vertical, dada la amplitud de roles ocupacionales y sociales.

El sociólogo venezolano Llambí (1996) considera que lo rural, en su versión tradicional, ha estado vinculado a tres fenómenos relacionados:

1. Baja densidad demográfica y un patrón de población disperso.
2. Predominio de la agricultura y otras actividades "primarias" o "extractivas" en la estructura productiva de una localidad o región.
3. Patrones culturales o estilos de vida diferentes de los que se encuentran en los grandes centros urbanos.

La ciudad europea, y con ella la urbanización, constituyó un proceso indisociable de la revolución industrial y el capitalismo. Ello implicó mayor concentración de población y de centros de aglomeración, pero también la urbanización del campo. Como señalaba en 1938 el sociólogo Louis Wirth de la Escuela de Chicago: "Las influencias que las ciudades ejercen sobre la vida social del hombre son mayores de lo que indicaría el porcentaje de población urbana".

El cuestionamiento a la clásica dicotomía urbana-rural ha ido creciendo en los últimos años en casi todo el mundo; se señala que los conceptos demográficos, tal como se los concebía tradicionalmente, resultan en la actualidad en términos generales algo anacrónicos. Pero hay pensadores "más duros", quienes se atreven a decir que lo rural está en extinción, quedando apenas algunos intersticios, fuera de la marcha de la civilización, en el interior de lo que denominamos la urbe global (Baigorri, 1995).

Frente a este problema de la invalidez de la dupla urbano-rural, por la complejidad y prácticas que hoy presenta la cambiante realidad, se han tejido varias respuestas o soluciones.

En España, por ejemplo, el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) introdujo una nueva categoría: zonas intermedias, espacios entre zonas rurales y zonas urbanas, sin otro criterio, como en casi todos los países, que el de considerar la variable demográfica de manera exclusiva.

Se propuso también emplear conceptos como semiurbanos o semirrurales para englobar esos espacios híbridos. En tiempos más cercanos se acuñó el término rururbano para entender esas situaciones intermedias. Como rururbano se considera aquel lugar que originalmente solía ser rural pero que en la actualidad se dedica a usos industriales o urbanos. Es decir, espacios no urbanos en los cuales, junto a los campos de cultivo, se ubican almacenes agrícolas, autopistas, campos fotovoltaicos, estaciones depuradoras de aguas residuales, líneas de alta tensión, invernaderos, instalaciones deportivas, etcétera.

Para algunos autores, una alternativa para superar la obsoleta polarización sería hablar de un continuum entre los espacios rurales y urbanos. Así, por ejemplo, el sociólogo español Baigorri (1995) escribe: "tendríamos que hablar, efectivamente, de gradaciones, de un continuum que iría desde lo más rural —o menos urbanizado— a lo más urbano —o menos rural". Aunque anota que resulta difícil fijar las variables que permitan establecer esa gradación y situar empíricamente un objeto de investigación dado en una supuesta escala.

Ferranti, Perry, Foster, Lederman y Valdés (2005), en el informe del Banco Mundial del año 2005, *Beyond the city: the rural contribution to development*, adoptan de la Unión Europea una nueva definición de lo rural que toma en cuenta una variable demográfica y otra territorial. Asumiendo que son rurales los espacios con densidades demográficas menores de los 150 habitantes por kilómetro cuadrado y con una distancia superior a una hora de viaje a los centros urbanos. El informe en mención constata que los sectores rurales de América Latina y el Caribe son mucho más grandes que el tamaño actualmente estimado por las entidades estatales de nuestros países.

Otra respuesta al abordaje tradicional de lo rural-urbano es el nacimiento hace treinta años de una categoría alternativa, me refiero a la lla-

mada nueva ruralidad, la cual surge como resultado de la búsqueda para explicar de una forma distinta las múltiples transformaciones acontecidas en el mundo y la vida rural.

La nueva ruralidad

En Latinoamérica en diversos eventos y publicaciones desde hace veinte años se hablaba de repensar lo rural, debido a que la realidad había sobrepasado el significado primigenio del concepto. A manera de ejemplo, en el Perú en varias reuniones del Seminario Permanente de Investigaciones Agrarias (SEPIA), en particular la realizada en la ciudad de Arequipa en 1994, se cuestionó la validez de continuar usando las categorías urbano-rural para dar cuenta de los cambios ocurridos; es más, se puso en duda la existencia de una sociedad rural en nuestro territorio al finalizar el siglo XX.

Así, el término nueva ruralidad apareció en la escena académica en varios países del continente y poco a poco, en las instituciones llamadas del desarrollo, ha ido ganado un espacio como concepto que lleva a reflexionar y a poner en marcha nuevos programas, políticas y acciones. Es el caso del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA). Este último publica en 1999 *El desarrollo rural sostenible en el marco de una nueva lectura de la ruralidad*.

El BID, por su lado, efectúa un análisis de los documentos de estrategia de las principales agencias internacionales que operan en América Latina y el Caribe, y resalta que entre los puntos de convergencia está el de haber asumido un enfoque territorial del desarrollo abandonando el concepto estrecho de lo rural, postulando en cambio una definición amplia tanto respecto del carácter multisectorial y no sólo agrario de la economía rural como en un sentido espacial al incorporar los vínculos entre los núcleos rurales y los núcleos urbanos intermedios. Sin embargo, la transición desde el enfoque sectorial/agrario al territorial/rural es más o menos intensa y clara según agencias internacionales. De hecho algunas estrategias siguen siendo más agrarias que rurales (Mora & Sumpsi, 2004, p. 13).

Cabe indicar que la nueva ruralidad constituye una manera genérica de expresar la visión de lo rural transformado y la complejidad de los hechos que acontecen en estos espacios, lo que modifica la vida de sus moradores. Me refiero a la globalización, el cambio acelerado, el peso relativo de la agricultura, la valoración de los recursos naturales y la biodiversidad, el papel de los pobladores y los cambios institucionales.

Ahora bien, ¿qué se está entendiendo puntualmente por nueva ruralidad en el mundo académico? Como señala la socióloga colombiana Edelmira Pérez (2001a), se trata de un concepto en construcción, el cual se fundamenta en la necesidad de encontrar una manera de expresar la complejidad conceptual que implica el análisis de los hechos y fenómenos que afectan al mundo rural con todos sus componentes. Razonamiento que la lleva a explicar la nueva ruralidad como:

> …Una visión interdisciplinaria del mundo rural, que toma en cuenta los aportes de la sociología rural y la economía agraria, pero que va más allá de la visión de estas dos disciplinas, que miraban por separado la actividad productiva y el comportamiento social de las poblaciones rurales. Pero además incorpora elementos de la antropología, la historia, la geografía, la biología y las llamadas ciencias ambientales entre otras (Pérez, 2001a, p. 56).

En relación con el contexto de surgimiento de este enfoque, éste se inscribe en el proceso de redefinición profunda de las políticas públicas que marcó al conjunto de países del subcontinente en el transcurso de las dos últimas décadas. Está ligado a los procesos de apertura de las economías nacionales, a la creación de las uniones comerciales regionales como el Mercosur y el TLCAN, y a la evolución de las actividades en el medio rural. Dicha concepción se inscribe en un movimiento intelectual de crítica de las políticas económicas que son consideradas responsables de las desigualdades sociales y territoriales en el medio rural (Bonnal, Bosc, Díaz & Losch, 2004).

Se señala también que en la nueva ruralidad la producción agraria se descentralizó para dar lugar a territorios donde ella es sólo un elemen-

to de un amplio abanico de aspectos que considerar (bienes simbólicos como lenguas, arte, comidas, producciones no agrarias, servicios, etc.). En América Latina las actividades rurales no agrícolas han adquirido un dinamismo e importancia creciente en relación con la actividad agropecuaria propiamente tal, en cuanto a la generación tanto de empleos como de ingresos (Dirven, 2004). Así, a fines de la década de los noventa un 39 % de la población rural ocupada en nuestro continente estaba empleada en actividades no agrícolas, primordialmente en los servicios sociales, comunales y personales (36 %); el comercio, los hoteles y los restaurantes (25 %), y la manufactura (21 %); dichas actividades son generalmente más productivas que las actividades agropecuarias y generan ingresos superiores (Kay, 2007, p. 28). Escobal (2001), para el caso peruano, indica que el 50 % de los ingresos campesinos se producen fuera de la parcela.

Para Luis Llambí el marco de la actual globalización muestra que estamos frente a sociedades abiertas; no obstante, los estudios rurales, al enfatizar las especificidades locales, han tendido a minimizar el análisis de los vínculos entre las localidades y sus entornos nacionales o supranacionales. De ahí que resulta legítimo preguntarse qué es lo rural hoy en sociedades como las europeas, en las cuales:

1. Existe un acelerado proceso de “contraurbanización” o “suburbanización” como consecuencia de un mayor consumo de los espacios “rurales” por las industrias de la construcción, turísticas, recreacionales y ambientales.
2. Una profunda transformación en la estructura ocupacional de los centros poblados al disminuir el empleo de las actividades primarias e incrementarse el empleo en actividades secundarias y terciarias.
3. Los patrones culturales y estilos de vida “rurales”, frecuentemente percibidos como “atrasados”, están siendo rápidamente transformados ante el avance de valores vinculados a la “modernidad”, es decir, a estilos de vida “urbanos”.

La nueva ruralidad aparece vinculada a la globalización, al surgimiento de otras actividades, nuevos agentes sociales y entes regulatorios en los espacios que anteriormente estaban dedicados casi exclusivamente a las actividades agrícolas (Llambí, 1994, p. 30).

El medio rural se encuentra hoy socialmente más diferenciado que homogéneo. Emerge una nueva ruralidad diversa que tiene por característica:

1. Espacios que permanecen vinculados a grandes complejos industriales.
2. Espacios que están siendo reestructurados en función de intereses turísticos y ambientales.
3. Espacios redefinidos como áreas “deprimidas”, “marginales” o “sin uso económico potencial”.

La globalización y la nueva ruralidad, como realidades interrelacionadas, formarían parte de un conjunto de reestructuraciones geoeconómicas y reacomodos geopolíticos que tienen lugar a diferentes niveles (global, nacional, local), pero cada país o localidad asume sus particularidades.

Aunque no constituye una nueva actividad en el mundo rural, la minería ha vuelto en las tres últimas décadas a posisionarse fuerte en los espacios andinos como consecuencia de las demandas de minerales en el mundo y las nuevas inversiones, particularmente de los países emergentes. A propósito de ello, el antropólogo peruano Humberto Damonte escribió:

> Desde principios de la década de 1990 el sector minero peruano inició un nuevo ciclo de expansión que duró hasta el 2008, trayendo consigo una inusitada demanda de científicos sociales en este sector. Profesionales de distintas especialidades, en particular antropólogos, han sido requeridos por la industria, al tiempo que el componente social de los proyectos extractivos ha adquirido cada vez mayor protagonismo. ¿Qué aportes al conocimiento puede y debe dar el especialista social en el contexto del actual desarrollo minero? Para responder esta pregunta el presente artículo aborda dos temas: en primer lugar, se hace una descripción de las

> características de la expansión minera y a partir de ello se hace un análisis de los espacios claves para la aplicación y generación del conocimiento social con el fin de elaborar una agenda de investigación desde las ciencias sociales. El desarrollo minero en el Perú está en gran medida ligado al devenir de la industria a nivel mundial. Desde hace poco más de una década las economías emergentes, en particular China e India, incrementaron de manera sustancial su demanda por minerales. A esto se le unió una pérdida sostenida del valor del dólar, lo que en conjunto ha traído consigo que el precio de los minerales se eleve de manera progresiva. Con los precios altos, las grandes compañías mineras iniciaron una competencia por aprovechar las ventajas del mercado, lo que generó el crecimiento del sector a nivel mundial.
>
> El crecimiento de la minería mundial se tradujo en dos procesos paralelos. En primer lugar, se produjo una fuerte concentración de capital. Las empresas formaron corporaciones buscando la integración vertical de la industria. En este sentido, las compañías iniciaron procesos de compra y fusiones con el fin de lograr una mejor posición en el mercado mundial, lo que se vio facilitado por la privatización de varias empresas estatales. De esta manera, el capital se fue concentrando en pocas corporaciones que mantienen el control de todo el proceso extractivo, es decir, exploran, extraen, funden y refinan el mineral. Estas corporaciones, con la excepción de la empresa chilena estatal CODELCO, aglutinan capitales privados multinacionales (Damonte, 2009).

De esta manera la “nueva minería”, resultante de los procesos de reestructuración sectorial a nivel mundial, halló en el Perú un terreno fértil. Dinamizó con grandes inversiones de capital el sector, es la principal responsable del *boom* minero iniciado a mediados de la década de los noventa y prolongado hasta 2008. Generó, en la práctica, un nuevo ordenamiento territorial en diálogo y confrontación con el sector agrario y centenares de campesinos, en tanto que la minería requiere amplios recursos naturales (suelo, agua, bosques, etc.) mayormente escasos. Más

allá del discurso de las grandes empresas de empleo de tecnologías limpias de última generación, de una u otra forma ocasionan daños al medio ambiente. Por otro lado, la nueva tecnología minera no demanda mucha mano de obra y defrauda las expectativas de la población lugareña de empleo estable y bien remunerado. Cabe agregar que la República Popular China está presente en las inversiones a través de tres grandes proyectos mineros cupríferos: Toromocho (en Junín), a cargo de la empresa Chinalco; el proyecto Galeno (en Cajamarca), operado por la empresa estatal china Minnetals, que en la actualidad viene disputando el proyecto de cobre y oro Las Bambas (en Apurímac). Pero también la pequeña minería informal centrada en la extracción aurífera se ha extendido a lo largo del país con nefastos efectos sobre el medio ambiente, en particular en la región amazónica.

En similar línea de pensamiento sobre la nueva ruralidad se ubica Norma Garriaca (2001, p. 12), socióloga argentina que indica que la producción agraria se descentró para dar lugar a territorios donde ella es sólo un elemento de un amplio abanico de actividades y aspectos que considerar.

Otros estudiosos (Mardsen, Whatmore & Munton, 1990; Friedland, 1982) consideran que estos cambios han hecho innecesaria la categoría "rural" en el discurso de las ciencias sociales. Para otros, la vigencia de la agricultura como una actividad altamente consumidora del espacio y de poblaciones que intentan reforzar los vínculos con la tierra, justifica su vigencia, aunque se hace necesario repensar esta categoría.

El economista argentino Miguel Teubal (2005), analizando el contexto internacional y la nueva ruralidad, afirma que las transnacionales asumen una relevante importancia en los procesos de construcción y consolidación del mercado mundial. El Estado, como contraparte, aparece perdiendo relevancia frente al Estado transnacional. Es visible el dominio del capital sobre el agro, en el marco de un proceso capitalista crecientemente globalizado. Ello ocasiona descampesinización, difusión del trabajo asalariado y la precarización del empleo rural, así como la multiocupación y la expulsión de medianos y pequeños productores del sector. La continua

migración campo-campo. La creciente orientación de la producción agropecuaria hacia los mercados, en particular el externo, y, por último, la articulación de los productores agrarios a los complejos agroindustriales.

Estos fenómenos, para Teubal, serían expresión de una mayor concentración de capital y de la tierra. Estamos pues frente a un nuevo latifundio relacionado directamente con el capital financiero y el agroindustrial. Son los complejos agroindustrial (CAI), como los denomina Sergio Gómez, que han devenido en los actores dominantes en el mundo rural.

Para los sociólogos Cristóbal Kay y Hubert de Grammont (2004), de manera coincidente, se puede hablar de dos nuevas ruralidades o, para ser más exactos, de dos interpretaciones de ella. La primera tiene un uso común y el término refiere a la caracterización de las nuevas transformaciones experimentadas por el sector rural, en gran medida como consecuencia de la globalización y la implementación de las políticas neoliberales, y del incremento de la multi- o pluriactividad de la economía campesina, por su creciente empleo en actividades extraagropecuarias.

La segunda interpretación, menos común, ubica a la nueva ruralidad con las propuestas novedosas de políticas públicas y acciones de quienes desean superar las consecuencias negativas del neoliberalismo para los campesinos. Por tanto, su propósito es la búsqueda e implementación de una estrategia de desarrollo rural alternativa a la del neoliberalismo globalizador.

En suma, el enfoque de nueva ruralidad ha dado valiosos alcances como enfoque y realidad; empero, existe un cierto consenso en que aquel está en proceso de construcción, debiendo enriquecerse desde la teoría y la práctica de los actores sociales.

Críticas a la nueva ruralidad

El nuevo paradigma en gestación no ha estado exento de observaciones y críticas, éstas han tenido distinto signo. Una primera crítica se resume en la interrogante ¿qué tan nueva es?, pues algunos de los elementos que la definen ya existían previamente a que adquiriera fama. Así, para Sergio Gómez, varios aspectos de la nueva ruralidad estaban presentes antes del

giro neoliberal en las políticas públicas. La pluriactividad, por ejemplo, ha sido un rasgo de las economías andinas. Adolfo Figueroa (1981), en su clásico libro *La economía campesina en la sierra del Perú*, demostró empíricamente la estrategia de diversificación ocupacional y de ingresos usada por los campesinos en diferentes comunidades del sur andino, por entonces las menos integradas al mercado.

Una segunda crítica se plantea en términos de la interrogante ¿cómo se va a llamar al conjunto de los nuevos fenómenos sociales que vayan apareciendo en los próximos lustros o décadas, la neonueva ruralidad o una segunda nueva ruralidad? Y así sucesivamente, otros términos que podrían confundir antes que esclarecer el conocimiento de la realidad del campo.

Una tercera observación está enmarcada en el hecho de que la nueva ruralidad no escaparía a la esencia del modelo neoliberal, en tanto apuesta preferentemente por los mercados internacionales, poniendo en peligro la soberanía alimentaria y la consolidación de los mercados internos de los países periféricos. Cristóbal Kay señala como mérito de los estudios sobre la nueva ruralidad haber captado los procesos de transformación relativamente reciente en el campo y de haberse percatado de su significado. Agrega:

> …aunque quizás algunos de los estudios hayan sobrestimado su potencial para dinamizar el proceso de desarrollo y elevar los ingresos para la mayoría del campesinado […] a mi juicio los estudios sobre nueva ruralidad todavía no conforman un nuevo enfoque aunque no descarto que quizás algún día logren madurar hacia tal propósito. En el intertanto propongo ubicar el análisis sobre la nueva ruralidad dentro del enfoque de las estrategias de vida rural ya que este último ofrece un esquema de análisis más amplio (Kay, 2007, pp. 28-30).

Edelmira Pérez, en un tono más optimista, señala que: “la nueva ruralidad ha contribuido principalmente a disminuir el riesgo sectorial del desarrollo rural. Diversos sectores y organismos de nivel nacional e internacional, vienen formulando documentos de política que lo evidencian, y en

algunos casos, ha habido interesantes propuestas o experiencias de nivel local". Pero también es mérito resaltar la importancia del mantenimiento de la población rural para lograr el manejo adecuado del territorio y todos sus recursos (Pérez, 2001a, pp. 58-60).

En tanto, para los docentes mexicanos Roberto Diego y Carola Conde:

> El problema con los términos de moda como "nueva ruralidad" pareciera estar en la forma resbalosa en la que trascienden las fronteras conceptuales, así como en su utilización para sostener paradigmas de cambio social, como la globalización y el neoliberalismo. Estos paradigmas parecieran negar alternativas dignas de vida para los pobladores de las otrora comunidades "rurales" que, paradójicamente, ven como única alternativa de sobrevivencia, que no de desarrollo, la implantación de maquiladoras que llegan a trastocar costumbres, cultura, estrategias y mundos de vida, o peor aún, es el trabajo migratorio el que va convirtiendo a estas comunidades en "pueblos dormitorios" o de fin de semana, atenidos a los "migrapesos" y "migradólares" que les llega desde afuera, con la consecuente desestructuración productiva, social y organizativa (Diego & Conde, 2007, p. 22).

Enfoque territorial

El inglés Robert Chambers[1] ha sido uno de los pioneros en formular el enfoque territorial en relación con la temática del desarrollo, el medio ambiente y la población. Según el economista belga Jean Philippe Peemans, en los trabajos de este historiador inglés:

> El desarrollo es visto como ligado intrínsecamente a la capacidad de consolidar los lazos sociales al interior de colectividades que tienen una base

---

[1] Becario del Institute of Development Studies en Sussex University, Inglaterra. Posee el título de maestría en historia por la Universidad de Cambridge y un doctorado en administración pública por la Universidad de Manchester. Ha participado en diversos proyectos de desarrollo en África y Asia.

territorial definida. Está relacionado también a la capacidad de las poblaciones de administrar su ambiente natural de una manera viable, a través de la construcción de un cuadro institucional apropiado y de una identidad cultural que tiene su base material en la construcción misma del territorio dado. El desarrollo se enriquece por la diversidad (texto inédito, p. 8, traducción propia).

Al comenzar el milenio, un nuevo enfoque del desarrollo rural comienza a tomar fuerza y legitimarse tanto en el mundo de los organismos internacionales como en la academia. Me refiero al denominado desarrollo territorial rural.

En efecto, en octubre de 2000 la FAO, la Universidad Politécnica de Madrid y el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España organizaron un encuentro de expertos de América Latina y Europa para discutir sobre políticas, instrumentos y experiencias de desarrollo rural en ambos continentes. Dos años después hubo otro encuentro donde se constató la existencia de un notable consenso sobre el nuevo enfoque del desarrollo rural.

Un segundo taller, esta vez organizado por FIDA-FAO-BID, titulado La Importancia del Enfoque Territorial en el Desarrollo Rural de América Latina y el Caribe, realizado en Milán en marzo del 2003, fue otra expresión de la creciente relevancia del enfoque territorial para la elaboración de políticas de desarrollo rural. Dicho taller contó con la participación de los miembros del Grupo Interagencial de Desarrollo Rural en América Latina y el Caribe, que participaban en la Asamblea Anual de Gobernadores del BID. Los resultados más relevantes fueron: la evidente importancia del desarrollo territorial en la localidad como ente articulador de políticas y de fondos de desarrollo; la necesidad de generar una visión común de desarrollo territorial entre las agencias, y el reconocimiento del territorio como la unidad central en la cual se deben ejecutar y coordinar los fondos y los proyectos.

En dicho evento, los economistas Alejandro Schejtman y Julio Berdegué presentaron un documento, titulado precisamente "Desarrollo territorial

rural" (DTR), donde plantean el enfoque del mismo nombre. Lo definen como un proceso de transformación productiva e institucional en un espacio rural determinado, cuyo fin es reducir la pobreza rural. La transformación productiva tendría el propósito de articular competitiva y sustentablemente la economía territorial a mercados dinámicos. El desarrollo institucional cumple los propósitos de estimular y facilitar la interacción y concertación de los actores locales entre sí y entre ellos y los agentes externos relevantes, así como incrementar las oportunidades para que la población pobre participe en el proceso y de sus beneficios.

Postulan que el ordenamiento territorial del desarrollo rural rompe con la identidad ruralidad igual a producción silvoagropecuaria. Su definición de territorio es la de una construcción social y no la de un espacio físico "objetivamente existente". Finalmente, escriben que el DTR debe formularse y establecerse con horizontes de mediano y largo plazo para permitir la maduración de procesos sustantivos de desarrollo, progreso que según los autores necesita más de una década.

Asimismo, estos científicos sociales, a manera de recomendación, señalan una serie de tópicos que requieren investigación para que puedan implementarse los programas de DTR con mayor éxito. Concluyen en la necesidad de hacer un esfuerzo adicional para documentar, sistematizar y analizar las experiencias existentes en la región que tienen el potencial para ser incorporadas en el diseño de los programas de DTR.

Alejandro Schejtman, poco tiempo después, en su ponencia "Ciudades intermedias y desarrollo del territorio rural" (2010), reconoce que en la construcción del modelo de DTR se han incorporado los aportes de una parte importante de la literatura sobre la nueva y no tan nueva economía internacional, unida a los análisis de experiencias como la de la llamada "tercera Italia" o de industrialización flexible y las de los programas LEADER de la Unión Europea, para establecer a partir de ellos cinco componentes o vectores que, integrados, pasan a constituir el cuerpo de la estrategia del DTR.

Por su lado, los economistas estadounidenses De Janvry y Sadoulet (2004) —docentes de la Universidad de California— definen el enfoque

Cuadro 2.1
Rasgos básicos del enfoque y propuesta de desarrollo territorial rural (DTR) según autores

Según Chambers	Según Schejtman y Berdegué
Se busca consolidar lazos sociales al interior de colectividades que tienen una base definida	Se busca la transformación productiva e institucional del territorio socialmente definido
Objetivo: desarrollo rural y administrar los recursos naturales	Objetivo: desarrollo rural y reducir la pobreza rural
Medio: participación de la población	Medio: concertación de actores y articulación a mercados dinámicos
Resultado: identidad cultural reforzada y cuadro institucional	Resultado: la población participa en el proceso y de sus beneficios

Fuente: Elaboración propia.

territorial del desarrollo rural como aquel cuyas finalidades son: 1) proyectar a su máximo potencial el valor agregado de los recursos locales subutilizados; 2) integrar las actividades rurales y urbanas en una sola dimensión territorial, centrada en proyectos económicos regionales, y 3) incorporar la población rural pobre a las oportunidades de empleo e inversión generadas por el crecimiento local.

Sintetizando lo escrito, podemos decir que los emergentes enfoques de desarrollo rural territorial están orientados no únicamente a temas "agronómicos" sino también a la gestión del conjunto de recursos y actores del territorio; entre ellos, se identifica como central el papel de los gobiernos locales.

En Europa, algunas experiencias del Programa LEADER[2] de la Comisión Europea y Canadian Partnership se han desarrollado en esta línea, mos-

[2] Es el nombre con el que se conoce a las sucesivas iniciativas comunitarias de desarrollo rural de la Unión Europea. Por las siglas, en francés, Liaisons entre Activités de Dévelopement de L'Economie Rural (Relaciones entre Actividades de Desarrollo de

trando sus particularidades. El objetivo genérico de LEADER+ es incitar y ayudar a los agentes del mundo rural a reflexionar sobre el potencial de su territorio en una perspectiva a más largo plazo. Sus objetivos adicionales son la experimentación de nuevas formas de valoración del patrimonio natural y cultural, la mejora del entorno económico a fin de contribuir a la creación de empleo y la mejora de la capacidad de organización de las respectivas comunidades rurales.

De acuerdo con el economista español José María Sumpsi, algunos países latinoamericanos han convertido el pensamiento y las propuestas de desarrollo rural en estrategias nacionales de desarrollo, como son los casos de Costa Rica, Bolivia, Perú, Ecuador, Honduras y Nicaragua. Algunos incluso han llevado el enfoque territorial del desarrollo a políticas nacionales, como son los casos de México y Chile, o a políticas subnacionales como Brasil y Argentina.[3] Brasil es el único país que muestra experiencias recientes y exitosas relacionadas con enfoques territoriales.

Otro análisis de experiencias de desarrollo territorial en América Latina y el Caribe lo brindan los trabajos de Sumpsi (2005) y Sumpsi y Mora (2004). Estos últimos postulan, de manera muy crítica, que:

> El consenso sobre desarrollo rural existente en la región se produce más en el ámbito conceptual y teórico que en el terreno práctico, reconociendo

---

la Economía Rural). LEADER+, última de las tres iniciativas comunitarias de desarrollo rural que se han desarrollado, se presentó mediante Comunicación de la Comisión C/139/C a los Estados miembros el 14 de abril de 2000. Tiene como finalidad el fomento de las estrategias originales de desarrollo sostenible y de calidad, destinadas a la experimentación de nuevas formas de valorización de patrimonio natural y cultural, de mejora del empleo y de la mejora de la calidad de organización de las respectivas comunidades rurales.

[3] Señalando como ejemplo la Ley de Desarrollo Rural Sustentable y la ley de microrregiones de México, Programa Chile Emprende y programas de desarrollo local rural en los estados del nordeste de Brasil y en las provincias del norte de Argentina.

> que sigue la confusión entre desarrollo agrario y desarrollo rural, y continúa apreciándose una importante fijación en la modernización de las actividades agropecuarias y un escaso énfasis en las actividades rurales no agrícolas de modo que el objetivo de diversificación del tejido económico del medio rural no acaba con fuerza en las políticas y programas de desarrollo rural en ALC (2004, p. 15).

Soto *et al*. (2007) analizan cinco experiencias, ubicadas en la región Sur del estado de Jalisco y el Cañón de Juchipila, Zacatecas, en México; la región Centro Sur/Valle do Salgado, Ceará, y la región Noroeste de Minas Gerais, en Brasil; el Territorio de Arauco, VIII Región de Bio Bio, en Chile, las que se seleccionaron en función de cuatro criterios: 1) que fueran zonas en las que ya se estuviera llevando a cabo algún esfuerzo de coordinación local de sectores alrededor de una iniciativa de desarrollo; 2) que los gobiernos (nacional y subnacional) estuvieran de acuerdo con el abordaje experimental propuesto; 3) que no fueran las regiones más dinámicas ni las más deprimidas económicamente, y 4) que no se tratara de zonas marcadamente rurales. El documento presenta las principales lecciones aprendidas de las prácticas analizadas y se recomiendan políticas para la operación del enfoque territorial del desarrollo rural en América Latina.

Por aquellos años, el debate sobre el enfoque territorial del desarrollo rural continuó y se ha incorporado a las estrategias de desarrollo rural del Banco Mundial (BM, 2003) y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2005). Nuevos trabajos han aparecido, como los de Echeverría (2003) y Ferranti *et al.* (2005).

A partir de 2003 se implementaron en Latinoamérica dos proyectos con el enfoque de DTR. El primero fue el proyecto EXPIDER (Experiencia Piloto de Desarrollo Rural en América Latina), diseñado por el BID con el objetivo de aportar elementos y evidencias empíricas que permitieran responder a algunas interrogantes clave para la operacionalización del enfoque. Esta iniciativa se llevó a cabo en Chanchan en Ecuador, Valles Cruceños en Bolivia y en las subcuencas de Reitoca y Verdugo en Honduras.

Algunos organismos internacionales apuestan por la ejecución de proyectos con este enfoque y evaluaciones de resultados, como es el caso de IDRC de Canadá, que apoyó un seminario latinoamericano realizado en mayo de 2006 en Chile con el nombre de Movimientos Sociales, Gobernanza y Desarrollo Territorial.

El DTR parte de la premisa de que los viejos enfoques de desarrollo rural son cada vez menos relevantes frente a la magnitud de los cambios ocurridos en las últimas décadas en las sociedades rurales. En América Latina sus propugnadores Schejtman y Berdegué, como ya vimos, definen el DTR como un proceso de transformación productiva e institucional en un espacio rural determinado, cuyo fin es reducir la pobreza rural. La transformación productiva cumple el objetivo de articular competitiva y sustentablemente la economía del territorio a mercados dinámicos. El desarrollo institucional tiene como propósitos estimular y facilitar la interacción y la concertación de los actores locales entre sí y entre ellos y los agentes externos relevantes, así como de instrumentar las oportunidades para que la población pobre participe en el proceso y de sus beneficios.

Por su parte, Sumpsi (2006) señala que:

> …hay un creciente consenso respecto a este enfoque territorial, multisectorial y participativo del desarrollo rural, un conjunto de cuestiones quedan pendientes en relación con el tipo de estructuras organizativas de los territorios en cuanto a la promoción y gestión de su desarrollo, y en torno a los mecanismos susceptibles de propiciar tanto una coordinación vertical entre las instituciones que se desarrollan en diferentes niveles territoriales, como una horizontal entre instituciones que actúan en un determinado territorio.

En la misma línea de pensamiento, Eguren (2007) considera que la dimensión territorial resulta fundamental y constituye uno de los rasgos centrales de la nueva ruralidad. Ello supone la fluidez y complementariedad de las relaciones entre los espacios rurales y urbanos, las sinergias

entre distintas actividades económicas y recursos, al igual que el aprovechamiento de la diversidad.

En términos de apoyo institucional ligado al DTR, cabe puntualizar que por esos años se fundó el Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (Rimisp), con sede en Santiago de Chile, el cual dispone del apoyo de la FAO y de la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI). Cuenta, justamente, con un área de DTR con identidad cultural, cuyo objetivo es contribuir al diseño y desarrollo de políticas, estrategias y métodos que enfrenten la valorización de los territorios rurales con base en activos culturales, contribuyendo así a dinámicas territoriales sostenibles en varios países tanto del continente como de fuera de él.

Por todo lo señalado, Soto, Beduschi y Falconi (2007) tienen una actitud muy optimista sobre esta perspectiva de desarrollo. Al respecto, en el prólogo, dos funcionarios —Héctor Malarín y José Graciano da Silva, del BID y la FAO respectivamente— escriben lo siguiente:

> El enfoque territorial del Desarrollo Rural se está consolidando como una de las más importantes orientaciones de políticas y programas para las áreas rurales de América Latina. La convicción de que este enfoque puede llevar a mejores resultados económicos y sociales y ambientales es compartida actualmente por un número importante de organizaciones locales, gobiernos nacionales y regionales y organismos internacionales. Esta tendencia se ve traducida en importantes avances conceptuales que intentan definir el marco en el cual pueden operar estas acciones. Sin embargo, la diversidad y complejidad al interior de los territorios y sus actores, indican que aún existe una cantidad de desafíos operativos por resolver, lo que amerita esfuerzos de investigación que contribuyan a ampliar nuestra comprensión sobre procesos localizados para la promoción del desarrollo.

Entre el primigenio enfoque territorial de Chambers y el más elaborado del desarrollo rural territorial de Schejtman y Berdegué es posible señalar algunas coincidencias y diferencias. Entre las primeras, la de su-

brayar el territorio como construcción social. Ente las diferencias entre uno y otro se ubica el grado de elaboración conceptual y de priorización de dimensiones. Para Chambers la cohesión social de la población, el reforzamiento de la identidad cultural y la participación de la población en la administración de su medio ambiente serían lo central de la propuesta, mientras que para Schejtman y Berdegué la centralidad del enfoque estaría en lo económico, la pluralidad de actividades y su vinculación a los mercados dinámicos, así como la concertación de actores para la sostenibilidad del desarrollo rural territorial.

Nueva ruralidad y desarrollo territorial en Perú

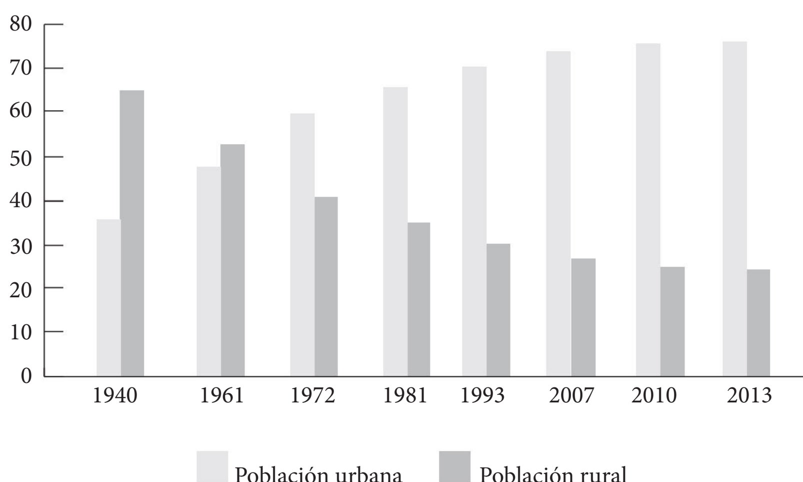
Comencemos por ver, usando las definiciones convencionales, el peso demográfico que tienen los espacios urbanos y rurales en la sociedad peruana. En nuestro país la población total supera los 28,220,764 habitantes, según el último censo nacional de 2007. Un año antes la Encuesta Nacional Continua (ENCO) mostraba que la población rural representaba el 25.8 % del total, es decir, cerca de siete millones se encontraban residiendo en el ámbito rural. Dicho de otra manera, uno de cada cuatro peruanos vive en ámbitos rurales. Tales cifras no hacen más que corroborar la ampliación de la brecha demográfica urbana-rural.

Como se puede apreciar, el porcentaje de la población rural decrece de manera continua desde 1940 hasta 2013. A partir de 1993, la población urbana creció a una tasa promedio anual de 2.1 %, mientras que la rural apenas lo hizo en 0.01 %. La tendencia apunta a que para los próximos 25 años continúe el crecimiento en beneficio de la urbe.

Hemos dejado de ser un país fundamentalmente agrario, las actividades terciarias ocupan un sitial dominante en términos de población laboral involucrada. La informalidad en el Perú es de las más altas en América Latina y el Caribe, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) cubre el 68 %.

La agricultura contribuye con alrededor del 13 % del producto interno bruto (PIB) nacional (8 % agrícola y 5 % pecuario), el 0.8 % de la recau-

Gráfica 2.1
Evolución porcentual de la población urbana y rural en el Perú, 1940-2013



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEI.

dación fiscal, el 10 % del total de las exportaciones frente al 50 % de la minería. El 20 % de la población económicamente activa (PEA) rural se dedica a actividades no agropecuarias. Según el Censo Agropecuario del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) de 2012 existen 2.3 millones de productores agropecuarios, de los cuales el 40 % complementan sus ingresos realizando otras actividades fuera de sus parcelas agrícolas.

El campo hoy se halla de múltiples maneras menos distante de la ciudad. No sólo los tiempos de traslado se han acortado sino que las personas, mercancías, comunicaciones y la información fluyen con una rapidez otrora impensada. A manera de ejemplo, un poblador de la comunidad campesina de Canta (Sierra del Departamento de Lima), que a comienzos del siglo XX demoraba tres días a caballo para llegar a la Plaza de Armas

de la ciudad de Lima, en la actualidad cualquier microbús lo lleva en menos de tres horas.

> De otro lado, la agricultura campesina ha devenido en sólo una de las fuentes de ingresos, dejando de ser una forma de vida. Asimismo el mundo rural no se reduce a los "campesinos" ni a lo sectorial agrario y lo que existe en realidad son pobladores rurales que implementan estrategias de reproducción que integran también actividades de transformación y comercio y espacios urbanos actuando constantemente —en colaboración y conflicto— con otros actores rurales (Monge, 1997).

La urbanización del campo ha llegado a casi todos los rincones poblacionales del país, aunque de manera desigual y más bien fragmentada. En las zonas rurales a fines de la década de los noventa del siglo pasado sólo el 17.7 % de las viviendas tenía acceso a la red pública de agua potable (INEI, 1997). En los últimos años la red telefónica alcanza casi todos los centros poblados, sin considerar los teléfonos móviles.

Sin embargo, los procesos históricos concretos de urbanización en el Perú no han sido lineales, ni siempre fueron de menos a más. Así, el historiador Alberto Flores Galindo (1984) señalaba que: "El escenario de Lima colonial carece de límites definidos, mejor dicho, depende de los actores. Es evidente que no existe una nítida división entre la ciudad y el campo —no obstante la muralla y los puertos y que la vida urbana se confunde con las actividades agropecuarias de los valles próximos".

Por su parte, el sociólogo Ricardo Vergara (1992) nos recuerda que en el Perú la República destruyó el sistema urbano colonial y acentuó la feudalización de la Sierra. Asimismo, las plantaciones azucareras y la avanzada del capitalismo agrario en nuestro país, a inicios del siglo XX, contribuyeron a bloquear el desarrollo de algunas ciudades norteñas como Trujillo, lo que generó fuertes conflictos con los pobladores urbanos (Klaren, 1976).

La forma como en los censos de población se han operacionalizado los conceptos rural o urbano, con base en uno o dos indicadores (número de

viviendas o volumen de población), ha favorecido la simplificación o distorsión de los contenidos reales de tales conceptos. Por ejemplo, un poblado es rural cuando tiene menos de 100 viviendas o aglutina menos de 2,000 personas; por el contrario, es urbano aquel que supera tales cifras. Esta forma de entender y separar lo urbano de lo rural obvia las relaciones productivas y sociales que diferencian a cada uno de ellos. El grado extremo de este manejo conceptual arbitrario acontece cuando censalmente se otorga carácter de ciudad a capitales de departamento sin tener necesariamente tales atributos (es caso del censo de 1940 con respecto al entonces poblado menor de Puerto Maldonado), o se considera a todas las poblaciones que residen en las capitales departamentales, provinciales y distritales como poblaciones urbanas.

Según la definición censal de 2007, es urbana la población que tiene "como mínimo 100 viviendas agrupadas contiguamente", y también "las capitales de distrito, aunque no cumplan este requisito". De acuerdo con este criterio, de la población total censada (27.4 millones) el 24.1 % (6.6 millones) era rural, porcentaje en decrecimiento continuo por lo menos desde 1940. Desde 1993, la población urbana creció a una tasa promedio anual de 2.1 %, mientras que la rural lo hizo en apenas un 0.01 %. A mi criterio, la definición censal minimiza el peso de lo rural, pues existe población considerada urbana que tiene en la actividad agropecuaria su ocupación principal.

El censo poblacional muestra que no es lo mismo PEA rural que PEA agrícola, ni que la PEA urbana es necesariamente no agrícola. Así, más de un tercio de los "peones de labranza y peones agropecuarios" del país (34.7 %) no forman parte de la población rural, sino de la población urbana. Del mismo modo, también constituyen parte de la población urbana el 29 % de los agricultores y "trabajadores calificados" de cultivos y plantaciones. Por otro lado, alrededor del 20 % de la PEA rural no se dedica a actividades agrícolas ni ganaderas: se trata de comerciantes, conductores de vehículos, mineros, albañiles, maestros de primaria, etc. Este traslape entre lo urbano y lo rural muestra que las definiciones censales usuales

deben ser revisadas para dar cuenta de una realidad que es más compleja (Eguren, 2008).

La nueva ruralidad en el Perú

Nos preguntamos ¿cuánto teníamos de nueva ruralidad en el país antes que el concepto adquiriera cierta divulgación y legitimidad a mediados de los años noventa? Y la pregunta siguiente es, entonces, ¿qué tanto de nueva ruralidad existe hoy en el Perú? ¿Hemos pasado ya la transición de una vieja a una nueva ruralidad?

Creemos que existen diversos grados y niveles de "nueva ruralidad", de acuerdo con la forma como el mercado capitalista ha ido enseñoreándose en el territorio nacional, caracterizado por su amplitud y heterogeneidad geográfica.

Hablar de nueva ruralidad en la región de Ica o La Libertad en la Costa del país, donde la presencia de enormes complejos agroindustriales dominan el espacio territorial, tiene sentido, pero en la andina y tradicionalmente excluida Huancavelica definitivamente no.

El proceso de descentralización en marcha desde el año 2002 abona por el camino de la nueva ruralidad, pero éste es largo y complejo en mostrar resultados tangibles. Los lustros venideros dirán por dónde fue este proceso, que no es lineal; desde 2010, aproximadamente, se siente un estancamiento.

La incorporación de estilos de vida urbana y el avance de la modernización en el campo peruano a partir de los años cuarenta del siglo pasado tiene que ver con que las normas sociales que regulaban la vida de los pueblos se vinieran abajo. Los movimientos campesinos, las reformas agrarias y el avance de la modernidad contribuyeron a que las relaciones cara a cara se debilitaran y las jerarquías estamentales en gran medida fuesen disueltas. Hoy la gente se desplaza con facilidad de una región a otra, como también, aunque en menor medida, al extranjero. Migración externa masiva que data de los años ochenta, época de crisis y violencia política. En 2006 había tres millones de peruanos viviendo fuera, en Estados Unidos, España, Argentina, Chile, Japón, etc., que enviaban remesas a sus familias

equivalentes a 1,500 millones de dólares, sin contar las transferencias colectivas monetarias destinadas a educación, salud, religión y deporte (Altamirano, 2006, 2009).

Asimismo, mal que bien, las aldeas y caseríos rurales, en forma progresiva, van incorporando equipamientos propiamente urbanos; el teléfono, el agua potable, desagüe y la luz eléctrica dejaron de ser extraños en muchos lugares, y donde todavía no han sido instalados aparecen como reivindicaciones altamente preciadas. En suma, la urbanización se extiende prácticamente a casi todos los rincones, aunque de manera desigual y fragmentada. Asimismo, con la instalación del sistema eléctrico llega la luz artificial, la radio y la televisión, y con ello la antigua brecha cultural, que incluye estilos y formas de vida y consumo, se reduce entre las poblaciones rurales y urbanas (Valcárcel, 2009).

Cabe reiterar que el campo peruano se está urbanizando en términos de equipamiento y servicios, aunque de manera más bien lenta y desigual por regiones; lo inverso también ocurre, la ruralización de las ciudades, aunque este fenómeno resulta menos visible. Puntales de esta urbanización del campo son distintos procesos bajo conducción de diversos actores: empresarios privados, gobierno central, regional y municipios (Caballero, 1992; Remy, 2007).

Existen ciudades que son dormitorios de trabajadores agrícolas, como son los casos de Chiclayo, Ica, Trujillo, Arequipa y otras más. Pero también áreas rurales que se convierten en zonas de segundas viviendas de pobladores urbanos de estratos medios o altos, de centros de esparcimiento y recreación, y, de manera inversa, habitantes de espacios rurales que trabajan en poblados y centros urbanos.

En el último tiempo, el incremento de la población de origen rural asentada en pequeñas localidades y ciudades intermedias facilita el acceso a diversos servicios. Si bien se ha avanzado en la instalación de la red pública de agua a domicilio, sólo el 27 % de las viviendas rurales tiene acceso a este recurso, por lo que es urgente ampliar más la cobertura dadas sus múltiples implicaciones en la alimentación y salud de los pobladores rurales.

Cuadro 2.2
Viviendas por tipo de abastecimiento de agua, según área de residencia en Perú, 2006 (distribución porcentual)

Área de residencia	Total	Red pública		Pilón de uso público	Camión cisterna u otro similar	Pozo	Río, acequia manantial u otro similar	Otro
		Dentro de la vivienda	Fuera de la vivienda pero dentro del edificio					
Total	100.0	63.8	4.8	3.7	3.7	5.8	14.2	4.0
Urbana	100.0	76.0	6.0	3.6	4.7	2.7	2.1	4.4
Rural	100.0	27.2	1.4	4-0	0.0	14.8	28.9	2.8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), Encuesta Nacional Continua 2008 (ENCO).

Con relación a la electrificación de los pueblos, si bien hay progresos, no obstante aún existen alrededor de siete millones de peruanos y peruanas habitantes del campo y la ciudad que carecen de electricidad.[4]

Resulta notoria también la expansión de los sistemas de comunicación: radio, televisión, cine, locutorios, teléfonos fijos y celulares, cabinas de internet, prensa escrita (periódicos y revistas). La radio continúa siendo el medio más empleado entre la población rural, en parte por su menor costo

[4] Según Juan Valdivia, ministro de Energía y Minas, durante el segundo gobierno de Alan García, en 2008 se había completado el abastecimiento de energía a 1,437 poblados. Fue objetivo de su portafolio superar los 6,000 centros poblados al finalizar los cinco años de gobierno aprista, para incorporar de esta manera a dos millones de peruanos al servicio eléctrico (*El Comercio* b5, 27 de mayo de 2008).

y facilidad de transporte, en parte por su diversidad de fuentes de energía: electricidad, baterías o pilas.

En cuanto a la telefonía móvil, ésta cubre al 72.5 % de los 1,833 distritos del Perú. Existen 16.9 millones de líneas en servicio y, según Osiptel, a fines de 2010 llegaban a 20 millones. Incluso ciudades con baja penetración como Huancavelica, Madre de Dios, Apurímac y Pasco registran tasas elevadas de crecimiento de nuevas líneas de telefonía: 17, 15, 18 y 14 %, respectivamente. Y se espera que sigan creciendo a esas tasas.

Tal expansión mediática viene contribuyendo a la conformación de redes y capital social, que favorece las transacciones comerciales y los cambios en las mentalidades, representaciones e imaginarios de las poblaciones rurales, influyendo así en sus estilos de vida. Los turistas y los migrantes de retorno aportan su cuota en tales transformaciones. Por último, las tecnologías de información y comunicación (TIC), de un lado, empoderan a la población pero, de otro, pueden fortalecer las diferencias sociales (Bossio, 2002).

La pérdida relativa de importancia de la agricultura se expresa en que casi el 50 % de los ingresos rurales provienen de actividades no directamente vinculadas con la parcela del agricultor (Escobal, 2001). Expresión de la multiactividad y multifuncionalidad hoy existente en el campo. No es que anteriormente no la hubiera sino que su peso y tendencia ascendente es lo que marca la diferencia entre ambos momentos.

Fernando Eguren escribe:

> La nueva ruralidad cobra un sentido en el Perú pues se articula muy bien con las tendencias descentralistas hoy en curso. Contribuye a la superación de una concepción lineal de la evolución histórica de las sociedades, que ubica el progreso social como un pasaje de lo tradicional a lo moderno, sobre la base de dicotomías contrapuestas: por un lado, el paso del campo a la ciudad, por otro de la agricultura a la industria; finalmente de lo rural a lo urbano (con toda su significación cultural y de estilos de vida). Hoy día esta visión simplista está cuestionada por la realidad misma. La nueva ruralidad

> asume que el espacio rural tiene un papel mucho más importante para el desarrollo socioeconómico que el que se le reconocía hace años, cuando era considerado el espacio de la tradición y cuya principal función era permitir el desarrollo de actividades urbanas, sobre todo de la industria… El enfoque de la nueva ruralidad contribuye a que la función de los productores y campesinos sea más apreciada. También contribuye —o debería hacerlo— a que los gobiernos regionales y locales estén más alertas a valorar las potencialidades de sus territorios, a estrechar las relaciones en la sociedad civil, pero también a que revisen sus políticas territoriales para ir asumiendo cada vez más puntos de vista intersectoriales (Eguren, 2007, pp. 51-52).

A mi juicio, se requiere un balance profundo de la nueva ruralidad en nuestro país. Para ello hacen falta datos empíricos e indicadores estadísticos regionales que ayuden a medir el grado de avance de las condiciones que llevan a hablar de una nueva ruralidad en las diferentes regiones del Perú.

Con el actual modelo neoliberal, en el marco de la globalización, las inversiones privadas se dirigen sobre todo a sectores no agrarios como minería, comunicaciones y manufacturas. Pero ello no niega la relevancia de las inversiones agrarias y rurales, como apreciamos a continuación.

En la Costa rural peruana son hoy visibles las inversiones de capital realizadas por el Estado en megaproyectos de irrigación. Son los casos de Chavimochic que va por su tercera etapa, Olmos, Majes, con el fin de que las grandes empresas privadas amplíen la frontera agrícola para el sembrío de nuevos cultivos de exportación vinculados a las crecientes demandas alimenticias de frutas y hortalizas de las poblaciones del hemisferio norte y de los países emergentes del Asia; se trata también de inversiones en cultivos como azúcar y colza, con el objetivo central de producir y exportar biocombustibles que reemplacen progresivamente a los contaminantes combustibles fósiles.

En la Sierra peruana, antes que en la agricultura, las grandes inversiones capitalistas han estado encaminadas sobre todo a la minería; a la extracción de minerales metálicos como oro, plata, cobre, estaño, zinc, plomo

y molibdeno dirigidos tanto a los mercados de los países industrializados como a los nuevos mercados dinámicos de la India, China y Brasil.

En la Selva rural las inversiones han apuntado sobre todo a las actividades extractivas de productos como petróleo, gas, madera, y en lo agrícola, al cultivo de palma africana y caña de azúcar para la elaboración de aceites, alcoholes y biocombustibles respectivamente.

En la actualidad se está planificando a nivel de los estados de Brasil y Perú la inversión en la Selva Alta peruana de enormes sumas de dinero en la construcción de medianas y grandes represas hidroeléctricas. Se sabe que las obras anunciadas para los próximos años con fines de generación de energía eléctrica, para uso fronterizo binacional, serían del orden de los 80 mil millones de dólares, y que sus impactos ambientales serían mayormente adversos.

Enfoque territorial en el Perú

Es reciente su presencia como enfoque y práctica en nuestro país. Ha recaído esta labor sobre todo en ONG como el Centro Ideas, el Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA), el Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES), el Instituto Peruano de Estudios (IEP), entre otras. Bajo esta perspectiva se han puesto en marcha algunos proyectos, tal como lo testimonia una publicación del Centro Ideas titulada *Nueva ruralidad y competitividad territorial* (2007), donde se examinan dos experiencias: una en Cajamarca y otra en un valle cercano a la ciudad de Lima.

Bruno Revesz, director de CIPCA en Piura, señala que en el espacio local la mayoría de las municipalidades encuentra limitaciones para gestionar en forma eficiente y democrática su territorio. No obstante, apuesta porque introducir la dimensión territorial de lo rural en el proceso de descentralización en curso puede abrir nuevos caminos para el desarrollo. Ello, según el politólogo francés, permitiría:

1. Recuperar una visión amplia y diferenciada de lo rural. La agricultura no es la única actividad económica y social vinculada a la gestión de los

recursos naturales, también lo son la minería, el turismo, lo forestal, la acuicultura, la pesca artesanal, la artesanía.

2. No excluir de lo rural la relación con los centros urbanos, con los que hay intercambios para el empleo, los servicios, el comercio y las actividades de transformación, y en este sentido cumplen funciones rurales importantes.
3. Definir lineamientos y crear mecanismos de integración de las políticas sectoriales puesto que es el territorio como espacio la instancia donde se puede integrar y coordinar los factores que determinan el desarrollo.
4. Privilegiar como criterios de acción las potencialidades, las complementariedades, las sinergias e interacciones posibles.
5. Pasar de un enfoque tradicional "reactivo" a un enfoque estratégico "proactivo" para transformar las dificultades en posibilidades y generar oportunidades.
6. Favorecer los procesos de aprendizaje, de concertación, de negociación, de decisiones colectivas, que asocian actores e instituciones locales y regionales (Revesz, 2006, p. 52).

Vigo (2008) explora la nueva ruralidad en la campiña de Moche Nuevo Siglo, en el norte del país, observando los cambios ocupacionales por efecto de la presencia de las grandes agroindustrias exportadoras.

El Estado, por su parte, ha incorporado algunos elementos del enfoque territorial en varios de sus proyectos bajo responsabilidad del Ministerio de Agricultura. El que más sobresale en ello es el denominado Desarrollo del Corredor Puno-Cusco, en el que destacan el fomento a las pluriactividades, turismo en particular, una revalorización de centros urbanos menores y ciudades intermedias en su vinculación positiva con las áreas y productores rurales.

A manera de conclusión

En los años ochenta, en América Latina la vieja dicotomía urbano-rural empieza a perder legitimidad en tanto no daba cuenta de la complejidad

de lo que venía ocurriendo en el área rural y sus múltiples relaciones con el espacio urbano.

A mediados de la década de los noventa se abre paso el enfoque de la nueva ruralidad, como perspectiva analítica que pone énfasis en los cambios ocurridos a partir de la globalización y la expansión del comercio internacional en las zonas rurales. Uno de sus méritos es haber descentrado el agro como el espacio unívoco de las relaciones sociales, planteando la multiactividad como clave para el desarrollo rural. Por su parte, el enfoque territorial aporta al considerarlo una construcción social en torno a la cual se debe coordinar y ejecutar los fondos y proyectos.

El enfoque territorial y el desarrollo rural territorial, surgidos en la misma época que la llamada nueva ruralidad, han continuado difundiéndose en Latinoamérica, donde algunos gobiernos los han hecho suyos como se observa en las políticas, programas y políticas en curso en Brasil, Chile, México, Argentina y otros países.

Diríase que son enfoques y propuestas novedosas en proceso de construcción teórica y aplicación práctica, por lo que sería muy prematuro sacar conclusiones definitivas. Más aún si sus creadores señalan que para ver y analizar sus resultados tangibles se requerirían dos lustros desde el inicio de su implementación.

En el Perú, desde la década pasada, en diversos eventos académicos, ponencias y publicaciones propiciadas por universidades, ONG y algunos proyectos apoyados por el Estado y la cooperación internacional dan cuenta del significado y los avances del enfoque de desarrollo territorial.

Sobre esta base ya se vislumbra una orientación territorial y de nueva ruralidad en algunos proyectos en marcha y en las investigaciones que dan cuenta de ello. No es casual que en la reunión de SEPIA tenida en Piura en agosto de 2011 uno de los temas tratados fuese precisamente el de "Dinámicas territoriales rurales".

A mi juicio en un par de lustros podremos tener conclusiones más claras sobre los proyectos en marcha con el enfoque de desarrollo territorial en el Perú y en otros países latinoamericanos.

Bibliografía

Altamirano, T. (2006). *Remesas y nueva "fuga de cerebros". Impactos transnacionales.* Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. Fondo Editorial.

Altamirano, T. (2009). *Migración, remesas y desarrollo en tiempos de crisis*. Lima: Fondo de Población de las Naciones Unidas, Pontificia Universidad Católica del Perú.

Baigorri, A. (1995). De lo rural a lo urbano. Hipótesis sobre las dificultades de mantener la separación epistemológica entre sociología rural y sociología urbana en el marco del actual proceso de urbanización global. Ponencia presentada en el V Congreso Español de Sociología, Granada.

Barkin, D. (2001). La nueva ruralidad y la globalización. En Pérez, E. y Farah, M. A. (eds.), *La nueva ruralidad en América latina.* Bogotá: Pontifícia Universidad Javeriana.

Bengoa, J. (2007). *Territorios rurales. Movimientos sociales y desarrollo territorial rural en América Latina*. Santiago de Chile: Rimisp.

Bonnal, P., Bosc, P. M., Díaz, J. M. & Losch, B. (2004). Multifuncionalidad de la agricultura y nueva ruralidad: reestructuración de las políticas rurales en la hora de la globalización. En Pérez, E. & Farah, M. A. (eds.), *Desarrollo rural y nueva ruralidad en América Latina y la Unión Europea*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

Bossio, F. (2002). *Flujos de información en áreas rurales: el caso de Combayo, Cajamarca*. Perú: SEPIA IX.

Caballero, V. (1992). Urbanización de la sociedad rural puneña, crecimiento y cambios en las comunidades campesinas. *Debate Agrario, 14*.

Cetraro, J., Castro, E. & Chávez, J. (2007). *Nueva ruralidad y competitividad territorial*. Lima: Centro Ideas.

Damonte, G. (2009). Ciencias sociales y gran minería: una agenda de investigación. En Damonte, G., Fuller, N. & Valcárcel, M., *Minería, turismo y agroindustria: nuevos ejes económicos*. Lima: GRADE.

Diego, R. & Conde, C. (coords.) (2007). Nueva ruralidad, territorialidad, financiamiento y asesoría rural. En Lutz, B. & Zendejas, S. (coords.), *El cambio en la sociedad rural mexicana. ¿Se valoran los recursos estratégicos?* México: Universidad Autónoma Metropolitana, Casa Juan Pablos, Conacyt, Universidad Autónoma del Estado de México.

Dirven, M. (2004). El empleo rural no agrícola y la diversidad rural. *Revista de la Cepal*, *83*, 49-69.

Eguren, F. (2007). Descentralización y nueva ruralidad. En Cetraro, J., Castro, E. y Chávez Achong, J. (eds.), *Nueva ruralidad y competitividad territorial*. Lima: Centro Ideas.

Eguren, F. (2008). El censo del 2007 y la población rural. *Actualidad Económica del Perú*, octubre.

Escobal, J. (2001). The determinants of nonfarm income diversification in rural Peru. *World Development, 3*(29).

Ferranti, D. de, Perry, G. E., Foster, W., Lederman, D. & Valdés, A. (2005). *Beyond the city: the rural contribution to development.* Washington: Banco Mundial.

Flores Galindo, A. (1984). *Aristocracia y plebe. Lima 1790-1830*. Lima: Mosca Azul Editores.

Friedland, W. (1982). The end of rural society and the future of rural sociology. *Rural Sociology*, *47*(4).

Garriaca, N. (comp.) (2001). ¿Una nueva ruralidad en América Latina? Buenos Aires: Clacso.

Gómez, S. (1992). Dilema de la sociología rural frente a la agricultura y el mundo rural de la América Latina de hoy. *Alasru*, *2*.

Grammont, H. C. de (2004). La nueva ruralidad en América latina. *Revista Mexicana de Sociología*, *66*, 279-300.

Hernández, R. (2010). Valle Sur-Ocongate (Cuzco) dinámicas territoriales y cambios institucionales. Ponencia presentada en el seminario internacional Ciudades Intermedias y Desarrollo Territorial, efectuado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, mayo.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2009*). El desarrollo rural sostenible en el marco de una nueva lectura de la ruralidad*. San José, Costa Rica: IICA.

Janvry, A. de & Sadoulet, E. (2004). Hacia un enfoque territorial del desarrollo rural. Cuarto Foro Temático Regional de América Latina y el Caribe, San José de Costa Rica, 19-21 de octubre.

Kay, C. (2007). Enfoques sobre el Desarrollo Rural en América Latina y Europa desde mediados del siglo XX. En Pérez, E. (comp.), *La enseñanza del desarrollo rural: enfoques y perspectivas*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

Klaren, P. (1976). *Formación de las haciendas azucareras y los orígenes del APRA. Perú problema cinco.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Lefevre, H. (1971). *De lo rural a lo urbano.* Buenos Aires: Lotus Mare.

Llambí, L. (1996). Globalización y nueva ruralidad en América latina. Una agenda teórica y de investigación. *Alasru, 2*.

Mardsen, T., Whatmore, S. y Munton, R. (2001). Introduction. En Marsden, T., Lowe, P. & Whatmore, S. (eds.), *Rural restructuring: global processes and their responses*. Londres: D. Fulton.

Monge, C. (1997). La pequeña producción rural andina: perspectivas en el contexto actual. En Alfaro M., J., Figueroa, A., Monge, C., Ereguren, F. & Valcárcel, M., *Pequeña agricultura en el Perú: presente y futuro*. Lima: PACT.

Mora, J. & Sumpsi, J. M. (2004). *Desarrollo rural: nuevos enfoques y perspectivas*. Santiago de Chile: FODEPAL.

Pérez Correa, E. (2001a). Algunos elementos de análisis de la nueva ruralidad en América Latina. En Pérez, E. & Farah, M. A. (eds.), *La nueva ruralidad en América Latina.* Bogotá: Pontifícia Universidad Javeriana.

Pérez Correa, E. (2001b). Hacia una nueva visión de lo rural. En Garriaca, N. (comp.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: Clacso.

Remy, J. (1966). *La ville: phenomeme economique*. Bruselas: Vie ouvriere.

Remy, M. I. (2007). *Impacto del programa Caminos Rurales sobre la Democracia y la Ciudadanía en el Ámbito Rural.* Lima: Banco Mundial.

Revesz, B. (2007). Gobernabilidad democrática, descentralización y desarrollo territorial local y regional. En Cetraro, J., Castro, E. y Chávez, J. (2007), *Nueva ruralidad y competitividad territorial*. Lima: Centro Ideas.

Shejtman, A. & Berdegué, J. (2003). *Desarrollo territorial rural.* Santiago de Chile: Rimisp.

Schejtman, A. (2010). Ciudades intermedias y desarrollo del territorio rural. Ponencia presentada en el seminario internacional Ciudades Intermedias y Desarrollo Territorial, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, mayo.

Soto, F., Beduschi, C. & Falconi, C. (eds.) (2007). *Desarrollo territorial rural. Análisis de experiencias en Brasil, Chile y México*. Santiago de Chile: BID, FAO.

Sumpsi, J. M. (2005). Experiencias de desarrollo territorial rural en América Latina y el Caribe. En Falconi, C., Giordano, P. y Sumpsi, J. M. (eds.), *Desarrollo rural y comercio agropecuario en América Latina y el Caribe*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Sumpsi, J. M. (2006). Desarrollo territorial rural. Relaciones entre las transformaciones institucionales y productivas. En Bengoa, J. (ed.), *Territorios rurales. Movimientos sociales y desarrollo territorial en América Latina*. Santiago de Chile: Rimisp.

Teubal, M. (2001). Globalización y nueva ruralidad en América Latina. En Garriaca, N. (comp.) *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: Clacso.

Trivelli, C., Escobal, J. & Revesz, B. (2009). *Desarrollo rural en la Sierra. Aportes para el debate*. Lima: IEP-CIES.

Trivelli, C., Escobal, J. y Revesz, B. (2006). *Pequeña agricultura comercial: dinámica y retos en el Perú*. Lima: CIES, CIPCA, GRADE, IEP.

Tönnies, F. (1947). *Comunidad y sociedad*. Buenos Aires: Losada.

Valcárcel, M. (2009). Perú: perfil de los cambios y permanencias en la sociedad rural (1995-2008). En Plaza, O. (coord.), *Cambios sociales en el Perú 1968-2008*. Lima: CISEPA-Pontificia Universidad Católica del Perú.

Vergara, R. (1992). La ciudad y el campo. ¿Una danza eterna? *Debate Agrario, 13*.

Vigo García, A. (2008). *La nueva ruralidad. La campiña de Moche Nuevo Siglo*. Perú: Universidad Nacional de Trujillo.

Wolf, E. (1966). *Peasants*. Estados Unidos: Prentice-Hall.

3. Hacia una economía de la patrimonialización
Las apropiaciones colectivas de lo biótico y lo cognitivo

Thierry Linck
Esteban Barragán
Hermilio Navarro

Los dos pilares de los patrimonios rurales: las competencias técnicas y relacionales

Por su propia esencia, la agricultura es una empresa de ordenamiento de los ecosistemas; más precisamente, de domesticación de procesos biológicos en las diferentes escalas en las cuales esta expresión llega a cobrar sentido. Desde el Neolítico, el hombre ha generado conocimientos que le permiten seleccionar especies animales y vegetales útiles, crear nuevas variedades y razas, ordenar los biotopos, regular las poblaciones y alterar, en beneficio propio, las redes tróficas que estructuran los ecosistemas. Mas los procesos biológicos no pueden manejarse con la misma suerte que los fenómenos físicos o químicos: la domesticación es un proceso relativamente incierto que nunca llega a tenerse totalmente bajo control. Los procesos biológicos son complejos e impredecibles, y lo son mucho más en cuanto que se desenvuelven en tramas espaciales y temporales abiertas. Su manejo puede ser afectado por acontecimientos climáticos inesperados o depender de efectos inducidos (por ejemplo plagas) difícilmente previsibles.

Consideradas desde esta perspectiva, las principales etapas de la historia de la agricultura asocian saltos tecnológicos mayores (el arado y la tracción animal, la irrigación, la fertilización orgánica, la mecanización y los bioquímicos...) con estrategias de manejo de los riesgos y de preservación de la fertilidad de los suelos. Estas grandes etapas llegan a modelarse en forma de organización de flujos de trabajo, de energía y de fertilidad: entre

un bosque regenerado y parcelas de cultivo, en el caso de la agricultura itinerante; entre tierras en descanso y parcelas cultivadas, en los sistemas con arado y rotación bienal o trienal de cultivos; en los sistemas complejos que tienden a suprimir los periodos de descanso mediante la integración en el sistema de cultivos forrajeros, de leguminosas y gramíneas (Mazoyer & Roudart, 2002).

En estos sistemas "tradicionales",[1] la organización de los flujos cobra sentido en un área limitada: a la vez en el seno de las unidades familiares y en la escala de la comunidad y de su territorio. En estos niveles, las múltiples expresiones de la solidaridad comunitaria (los aprendizajes, el intercambio de trabajo, el libre acceso a las tierras en descanso, el espigueo, las fiestas de barrio, etc.) pueden interpretarse, hasta cierto punto, como componentes de una estrategia colectiva de manejo de los riesgos. Uno tras otro, la domesticación de los procesos biológicos se ajusta a las características propias de cada ecosistema y se sustenta en la construcción de conocimientos técnicos y relacionales adaptados al contexto donde se implementan. En este sentido, se puede afirmar que los conocimientos locales estructuran la relación que el hombre establece con la naturaleza en la producción de sus condiciones de existencia y, en forma complementaria, las relaciones que los hombres mantienen entre sí en torno al acceso y la apropiación de los recursos bióticos y cognitivos locales.

En estos sistemas, la producción agrícola no llega a diferenciarse significativamente de la elaboración de alimentos. Por lo tanto, el "espacio local del alimento" (Poulain, 2002), con sus productos típicos y sus rituales, también se sustenta en el anclaje territorial que caracteriza a las agriculturas "tradicionales". Se integra en la escala del territorio un

---

[1] "Tradicionales" en el sentido del trabajo agrícola en una lógica de integración del hombre en las tramas tróficas que estructuran los ecosistema. En una perspectiva opuesta, la agricultura "moderna" o "productivista" tiende a romper las cadenas alimentarias y a deconstruir las tramas tróficas mediante el uso sistemático de fertilizantes químicos, pesticidas y maquinaria.

sistema agroalimentario por medio del cual se asegura el abasto de la población y se valoran los productos, los recursos y el trabajo. En síntesis, el dispositivo cognitivo local (o sea la asociación de conocimientos técnicos y relacionales activados en el cultivo del ecosistema, en la elaboración y el consumo de alimentos y en la construcción del enlace social) le da al territorio rural sus atributos patrimoniales. En otros términos, los conocimientos locales conforman esta memoria colectiva que invita a considerar el territorio como un patrimonio. En este sentido, la información —entiéndanse básicamente los conocimientos técnicos y relacionales— constituye el armazón de los sistemas agrarios y la sustancia misma de los patrimonios rurales.

El esquema se quebró a mediados del siglo pasado con el proceso de globalización y la difusión de un modelo técnico sustentado en el uso intensivo de energías carbonadas y de insumos y equipos de origen industrial. Se trata de una agricultura que, a diferencia de los modelos anteriores, se ajusta mucho más a una lógica de explotación y de dominio que de "cultivo" de los ecosistemas. La estrategia de manejo de riesgos cambia del todo: el uso masivo de bioquímicos permite eludir —provisionalmente— riesgos e incertidumbres mediante la supresión de numerosos eslabones y renglones de las redes tróficas. El uso de fertilizantes, agroquímicos y maquinaria permite simplificar los ecosistemas hasta el punto de propiciar una agricultura estandarizada, ampliamente desconectada de los contextos locales. El predominio de un sistema alimentario globalizado se impone como referencia obligada para la valorización de los productos, de los recursos y del trabajo: por este medio, acaba debilitando los vínculos que enlazaban la producción agropecuaria con los territorios donde se realiza. La conexión territorial y la deconstrucción de los conocimientos técnicos y relacionales locales constituyen, así, otro rasgo característico del modelo hoy en día dominante.

Si tuviéramos que resumir en unos pocos renglones el balance de tres generaciones de cambios agrícolas y agrarios, se podrían poner de relieve tres aspectos:

1. El primero se resume en un proceso masivo de uniformización de las agriculturas, vinculado a un proceso de "recortamiento" de lo viviente (Azam, 2012) y de deconstrucción de las cadenas tróficas que estructuran los ecosistemas (Barbault, 2006). Se difunde a escala planetaria un modelo técnico basado en la especialización productiva, en el uso de equipos e insumos de origen industrial y en un criterio único de eficiencia: la productividad del trabajo. Este criterio, impuesto por el mercado, impone una relación de competencia sumamente desigual entre las agriculturas "tradicionales" y la agricultura "moderna". Según Mazoyer y Roudart (2002), el diferencial de productividad llega a ser de 1 a 500 o de 1 a 1,000.
2. El segundo procede de una ruptura radical entre, por una parte, el trabajo agrícola y, por otra, la producción de los conocimientos técnicos y la concepción de los procesos y equipos. La administración de la fertilidad tiende así a convertirse en un asunto que se maneja fundamentalmente fuera de los límites de las unidades productivas y de los territorios rurales, a expensas de la biodiversidad y de la resiliencia de los ecosistemas. El campesino ha dado paso al agricultor, a la vez técnico y finquero, ahora especializado en la producción de materias primas indiferenciadas para la industria y el negocio de los alimentos (Parmentier, 2009).
3. El tercero cobra sentido en una disociación radical entre producción agrícola y elaboración de los alimentos. El predominio de la industria y el negocio de los alimentos cobra sentido en la emergencia a escala planetaria del sistema agroalimentario (el *agrofood system*), que conforma a la vez un sistema único de valorización de los recursos, el trabajo y los productos, y la matriz de una "trivialización" (estandarización) de los alimentos (Hervieu, 1992).

Los grandes desafíos del siglo, en especial la erosión de la biodiversidad, el acompañamiento del cambio climático y la seguridad alimentaria en su dimensión regional (asociada con una política de lucha contra la po-

breza[2]) abogan por un cambio de modelo. La transición a la diversificación y el fomento de una inserción más íntima de las prácticas agropecuarias en las redes tróficas plantean un nuevo reto para la investigación: rebasar los límites de las ciencias económicas, explorar estas franjas porosas e imprecisas en las cuales la combinación de las competencias técnicas y relacionales instruye la construcción del vínculo social, las relaciones con la naturaleza y el mercado. Tiene que construirse un campo problemático transversal centrado en las modalidades de construcción y apropiación de los recursos bióticos y cognitivos. Esta perspectiva tiene que fundamentarse en una crítica de la economía. Dos géneros de recursos que no pueden disociarse de tramas temporales y espaciales y, por lo tanto, no encajan con los planteamientos de la ciencia económica. Se trata, en primer lugar, de lo viviente —lo biológico—, o sea de las comunidades biológicas y de la organización de los flujos de energía, materia e información que estructuran los ecosistemas. Se trata también en forma indisociable de lo cognitivo, o sea de las combinaciones de conocimientos científicos y relacionales que permiten actuar sobre la naturaleza y la construcción del enlace social a diferentes escalas.

Estos dos recursos no pueden asimilarse a simples activos, en el sentido económico del término, como lo evidencian los puntos que siguen:

1. Tanto lo cognitivo como lo viviente son recursos patrimoniales: se reciben en herencia, se manejan en lo cotidiano y tienen la vocación de transmitirse a las generaciones futuras. Se integran en las temporalidades amplias del enlace entre generaciones, mismas que son también propias de la sustentabilidad. Pero no corresponden a los tiempos cortos en los cuales se enmarcan tanto las doctrinas económicas como la producción y el intercambio de mercancías.

---

[2] En este aspecto, no se trata sólo de producir más alimentos sino también de generar empleo e ingresos que permitan a todos tener acceso a los alimentos.

2. Son también recursos complejos: lo viviente no puede entenderse sin referencia a las interacciones complejas que estructuran los ecosistemas (los ciclos y procesos biológicos, los azares climáticos). Los conocimientos, valores y representaciones nada significan sin referencia a las tramas cognitivas que les dan sentido y sin inscribirse en las temporalidades de la apropiación y socialización de los conocimientos.
3. Por último, tales recursos no tienen valor de cambio propio. Los beneficios que pueden obtenerse de recursos bióticos o cognitivos no tienen relación directa con el costo de reproducción (o de uso) de ambas clases de recursos.

Abriendo la caja negra: el patrimonio visto como recurso colectivo

Hay que tomar en cuenta otra característica de los recursos bióticos y cognitivos: se trata en ambos casos de recursos colectivos. Pero ¿qué se entiende con ello? La teoría económica nos enseña que un bien colectivo se define por la ausencia de atributos de rivalidad y de exclusividad (Hardin, 1968; Olson, 1974; Ostrom, 1990; Beitone, 2010; Boidin *et al.,* 2013). Esta definición tiene sentido, pero implica que se considere al recurso colectivo exclusivamente desde el punto de vista de los usos que puede tener y, por lo tanto, no tomar en cuenta el proceso de construcción del recurso y de definición de sus características particulares. Por este motivo, optamos por poner más énfasis en las modalidades de construcción de la apropiación colectiva que en los atributos que marcan *ex post*, la especificidad de los recursos colectivos. En otros términos, asumimos la hipótesis de que los atributos de no exclusividad o no rivalidad derivan de las modalidades peculiares de la apropiación colectiva (Linck, 2007).

Desde esta perspectiva, se impone una primera evidencia: la apropiación colectiva siempre remite a un grupo social específico (no siempre fácil de identificar). Su composición, su tamaño y sus límites, las tensiones que lo afectan tanto como las representaciones y los intereses compartidos van a orientar y, si viene al caso, alterar el proceso de construcción de la apropiación colectiva. Salta a la mente una segunda evidencia:

al igual que la propiedad privada, la apropiación colectiva se fundamenta en un principio de exclusión. El grupo que detenta el recurso colectivo tiene la capacidad de impedir o limitar el acceso a terceros. De acuerdo con este principio, un bien libre (el recurso colectivo "puro" de los economistas) no es un bien colectivo: es simplemente un bien no apropiado.[3] Pero ¿se aplica este principio de exclusión sólo fuera del grupo detentor? La apropiación colectiva no combina los principios de *usus, fructus* y *abusus* heredados del derecho romano y que le dan a la apropiación individual su carácter absoluto y universal. La apropiación colectiva se diferencia de la privada por su gran variedad de formas y modalidades. La economía, en el filo de los debates sobre la teoría del derecho (Coase, 1960, citado en Orsi, 2013; Ostrom & Basurto, 2013), lo asume hasta cierto punto: aborda la apropiación colectiva en tanto que "ramo de derechos" (*bundle of rights*); alude así a un "paquete" de derechos individuales para acceder, usar, sacar beneficio o transferir. Este enfoque tiende a hacer de la propiedad privada el modelo de referencia, en el entendido de que la apropiación colectiva conforma una expresión no del todo acabada de la apropiación individual. Hemos adoptado una perspectiva diferente, que sitúa la apropiación colectiva como un proceso contingente, independiente de cualquier determinismo natural. La apropiación colectiva ya no aparece como una suerte de arcaísmo condenado por la racionalidad modernista, sino como una posible opción realista, racional y, hasta cierto punto, necesaria, al menos desde la perspectiva de un cambio de modelo agrario.

Hablaremos a continuación de *distribución* contingente —en el seno del grupo detentor— de *capacidades*: capacidades para identificar, transformar, manejar, sacar beneficio y transferir el recurso común. Esta opción pone énfasis en los juegos de poder y en los conflictos de intereses que afectan la construcción de la apropiación colectiva (Linck, 2013).

---

[3] Nuestra postura se acerca así a la de Ciriacy-Wantrup y Bishop (1975), quienes han evidenciado la confusión introducida por Hardin entre propiedad común y libre acceso.

Esta opción es algo más que un simple ajuste semántico. Hablar de “distribución” —por supuesto no forzosamente igualitaria— invita a relacionar construcción de la apropiación colectiva con exclusión; también invita a tomar en cuenta la incidencia de los conflictos en la construcción del recurso colectivo. Al hablar de “capacidades” y no de “derechos” se tiende a relativizar el peso de lo jurídico y de los dispositivos institucionales (los “contratos” o “arreglos”) para enfatizar el carácter contingente del proceso de construcción de las apropiaciones colectivas. Pueden operar otros factores de exclusión y de diferenciación interna, tales como el cambio técnico[4] o disparidades observables en términos de competencias técnicas y relacionales.

Asimismo, la noción de “capacidad” abre un campo de reflexión más amplio que la de “derechos”, en especial en lo que remite al conocimiento del recurso y a las modalidades de su manejo. Sólo hay un paso entre la “capacidad de identificar” el recurso (incluyendo el conocimiento de sus usos potenciales) y la propensión a identificarse con el recurso, y por ende también con el grupo detentor. Por esta vía, la construcción de la apropiación colectiva enlaza con la problemática de las construcciones identitarias y de la implicación de los individuos en la acción colectiva. La capacidad de manejar —y por lo tanto de transformar y construir— el recurso se inscribe en un enfoque constructivista de la relación con la naturaleza. Se considera, así, que los recursos “naturales” no existen como tales. Son construidos mediante su asociación con conocimientos técnicos y relacionales que permiten identificarlos y transformarlos.

La problemática patrimonial

El debate que ha suscitado la Convención para la Salvaguardia del Patrimonio Cultural Inmaterial 2003 de la Unesco ha puesto en boga las problemáticas patrimoniales y despertado dudas sobre las políticas patrimoniales (incluyendo las que promueve la propia Unesco) e inquietudes sobre las

[4] Desafortunadamente considerado por la teoría económica como una variable exógena.

relaciones entre patrimonio y mercado. La convención abre campo a una visión extensa de la noción de patrimonio. El énfasis que la Unesco pone en la dimensión intangible de los patrimonios encaja plenamente con su sentido de herencia: es un legado que se administra en lo cotidiano y tiene la vocación de transmitirse a las generaciones futuras. Es un enlace entre pasado, presente y futuro. Es una marca que les permite tanto a los individuos como a los grupos sociales situarse en el tiempo y el espacio y un recurso que unos y otros utilizan para proyectarse en el futuro y en la sociedad.

En una perspectiva opuesta, las políticas patrimoniales son engañosas. Ponen inevitablemente énfasis en lo material y en la preservación de las "saliencias" patrimoniales. Tienden a disociar los atributos visibles de los patrimonios del substrato intangible que estructura a las sociedades que lo han producido, se hacen cargo —para bien o para mal— de su manejo y su transmisión —o no— a las generaciones futuras. El tomar en cuenta este substrato invita a abordar el patrimonio en tanto que memoria colectiva, propia de un grupo social, que integra todos los conocimientos técnicos y relacionales, los valores y las representaciones que el hombre utiliza en sus interacciones con la naturaleza, con su entorno socioeconómico y en la producción misma de la sociedad. Por atractivo que parezca, este planteamiento no tiene —ni puede tener— mucho sentido para las ciencias sociales: no se pueden reconocer los límites de esta memoria ni modelar las tramas cognitivas que le dan coherencia, tampoco identificar las modalidades de acceso individual a los valores patrimoniales o entender lo que les da sentido y vida.

Sin embargo, la producción y el manejo de la información, en una acepción amplia que incluye los conocimientos técnicos y relacionales, constituye hoy en día un componente clave de las ciencias económicas. En primer lugar, porque la apropiación y circulación de valores y bienes intangibles se ha convertido en el componente, de lejos, más dinámico de las economías contemporáneas (Foray, 2000; Levêque y Menière, 2003). En segundo lugar, porque la problemática del patrimonio se ha convertido en una verdadera "caja negra" que difícilmente se puede abrir sin

cuestionar el individualismo metodológico en que se sustenta la economía formal.

Asumiremos, en primer lugar, que el patrimonio es un objeto que está fuera de nuestro entendimiento para centrar nuestra atención en los procesos de patrimonialización. Es preciso, para ello, rebasar el sentido común que asimila la patrimonialización a un dispositivo de registro o de inventario selectivo y disociativo de saliencias patrimoniales. Entenderemos, a continuación, la patrimonialización como un proceso de apropiación colectiva. Esta opción, porque resulta más fácilmente objetivable, nutre una visión dinámica de la problemática patrimonial, y se encuentra inextricablemente vinculada con la cuestión del poder.

La ilusión patrimonial

La noción de patrimonio desconcierta tanto como lo que fascina. Desconcierta porque es ambigua, borrosa y posee muchas connotaciones. Es un término antiguo y tiene acepciones cambiantes según la época y sus usuarios. Oficiales, son alternativamente religiosas, monárquicas, familiares, nacionales, administrativas y científicas. Estas acepciones variables son fuentes de confusiones, pero pertenecen a un mismo género: todas concuerdan con una definición que invita a asimilar el patrimonio a una memoria colectiva. De forma más amplia, puede ser reconocida como memoria compartida asociada a un grupo, un lugar, una nación y, en suma y ante todo, a un orden. Es más que un simple registro: es la experiencia de una comunidad, en su doble acepción de anclaje en un pasado donde se creó y de capacidad de acción. También, en la medida en que es utilizada para afirmar la posición de cada uno y de todos en el tiempo, en la sociedad, y por lo tanto para producir la historia, esta memoria colectiva no puede ser neutra. La noción de patrimonio está, entonces, indisolublemente asociada a la de poder, y la forma en que se construye y se define —y por ende se apropia— representa un desafío central. Es así que la Iglesia primero, luego el Estado moderno, reglamentan la creación, conservación y gestión del patrimonio, así como el derecho de acceso de los particulares.

No sorprende que la noción de patrimonio esté relativamente poco presente en las ciencias sociales, o lo esté mucho menos de lo que sería de esperar. Es poco utilizada por los historiadores y antropólogos porque le temen por su ambigüedad, su frecuente instrumentación y el riesgo de sacar los testimonios del pasado de su contexto original. No tiene mejor suerte entre los sociólogos y economistas,[5] posiblemente desconcertados por la enormidad y complejidad del objeto al que se estarían enfrentando. Los primeros no se atreven a asumir el peso de lo patrimonial en la construcción de las identidades y ambos se niegan a usar un concepto que enlaza estrechamente lo económico y lo social, lo individual y lo colectivo, cuestionando las fronteras y la coherencia de sus campos epistemológicos y referencias temporales.

Sin embargo, la noción de patrimonio es fascinante. Si se define como memoria colectiva, el patrimonio puede ser considerado una herencia trasmitida de generación en generación y labrada por cada una de ellas. Pero aparece también como acumulación de saberes técnicos y relacionales: se trata, entonces, de conocimientos, reglas, valores, creencias… presentes tal cual o incorporados en los objetos que permitieron elaborar. En un caso, la herencia aparece como un anclaje en el pasado y en el orden social; en el otro, puede ser percibida como capacidad de acción, una proyección en el futuro y en un orden social en construcción o en gestación. Se trata aquí, efectivamente, de las dos caras de un mismo objeto, de un mismo recurso colectivo fundador que orienta y guía las interacciones con la naturaleza y con la sociedad. Considerado desde este ángulo, el patrimonio conforma el substrato de cualquier entidad social. Es el principio estructurante de las comunidades. Constituye una institución primaria en el sentido de Veblen; esa misma cuya desaparición, según Hobbes, sumergiría toda sociedad en un caos absoluto, o como ese conjunto de valores que, según Durkheim,

[5] No obstante, el patrimonio se asemeja a un capital, salvo por el hecho de que está situado ampliamente fuera del universo mercantil y no puede ser, como tal, objeto de transacción.

crea consenso y constituye la última barrera contra la anomia y la anarquía. No hay sociedad sin memoria y, por lo tanto, el patrimonio con razón puede parecer el primer fundamento, el objeto último e inaccesible de las ciencias sociales.

El patrimonio es inaccesible por varias razones. En primer lugar, porque está en todos lados y, sin embargo, es definitivamente inalcanzable. ¿Cómo hacer su inventario si está presente en cada uno de los objetos que nos rodean, en los *savoir-faire* (saber hacer), los *savoir utiliser* (saber usar) y los *savoir nommer* (saber nombrar) que todos utilizamos a cada instante; si impregna nuestras representaciones, nuestros valores, nuestras creencias, nuestras reglas? En fin, ¿cómo abordarlo? ¿A qué paradigmas referirse si consideramos que estamos frente a un objeto que puede interesar a todos los ámbitos de las ciencias sociales? El patrimonio conforma, evidentemente, un todo del cual ningún componente puede desprenderse sin riesgo de que se convierta en una de las conchas vacías a las cuales se refiere Pierre Nova. En calidad de memoria —y por ende información—, sin riesgo, podemos considerar el patrimonio como un sistema, estructurado por tramas cognitivas individuales y colectivas. Pero, entonces, ¿cómo desenlazar sus hilos, localizar sus jerarquías, ya que sus tramas son tan numerosas y están tan enredadas, siempre presentes sin ser nunca idénticas en la mente de todos los individuos?

Digamos que se trata de un reto imposible de enfrentar: el patrimonio quedará por mucho tiempo aún como ese objeto último e inaccesible. Esto no significa que la problemática patrimonial no sea digna de interés ni que esté fuera de nuestro alcance. Si el patrimonio permanece inabarcable en sí, no necesariamente sucede lo mismo con las lógicas activadas de los usos que se hacen del mismo y de las fuerzas que sirven de base a su producción y transformación. De esta manera, tendremos que hablar más de patrimonialización que de patrimonio. El término no es adoptado con su significado común de registro, de "puesta en patrimonio"; lo abordaremos en tanto que proceso de activación, de gestión y de renovación y, por ende, de apropiación de los patrimonios. Estos aspectos se refieren directamen-

te a los usos y la producción de componentes patrimoniales, y de hecho interpelan más directamente a la ciencia económica.

¿Intercambiar o compartir?

El concepto de patrimonialización resulta, sin duda, aún más desconcertante para los economistas formales. En primer lugar, es evidente que el patrimonio constituye un recurso, pero un recurso que difícilmente puede considerarse como un simple "factor de producción" o un componente atípico de un "capital", ya que presenta la particularidad de ser utilizado en la producción tanto de riquezas mercantiles como del vínculo social fuera de la esfera de lo económico. Precisamente esta ambivalencia es algo que molesta a los economistas formales. El patrimonio entra en una categoría de recursos que, en sentido estricto, no tienen costo de producción ni, por lo tanto, valor de cambio propio: no encaja en un campo epistemológico totalmente estructurado por la apropiación individual y el intercambio mercantil. Prefieren desistir: las problemáticas patrimoniales se encuentran precisamente en la interfaz entre el don y el intercambio, entre la competencia y la cooperación, entre el interés particular y el de grupos sociales históricamente constituidos...

En segundo lugar, el patrimonio se gestiona, se dilapida o se enriquece; su uso es, por ende, la expresión de una elección. A diferencia de la economía normativa, a la que sólo le interesa la decisión individual, el manejo patrimonial implica decisiones colectivas (aunque no necesariamente democráticas). Esta clase de decisiones, en la medida en que se aplican a recursos colectivos producidos fuera de la esfera de lo económico, delimita un campo ampliamente descuidado por la economía formal. ¿Cómo puede planearse su gestión sin cuestionar este postulado, ampliamente compartido, que plantea que un bien colectivo es fundamentalmente un bien no exclusivo?

En tercer lugar, el patrimonio, en tanto que memoria colectiva estructurada por tramas cognitivas compartidas, es un bien complejo. Por lo tanto, su manejo no puede ser disociativo: cualquiera de sus componentes cobra sentido por las relaciones que mantiene con los demás. El patrimonio forma

sistema y la “gestión” patrimonial solicita una visión transversal a todos los campos del conocimiento, tanto de las ciencias sociales como de las experimentales. Plantea desafíos que el método aplicado por la economía y las ciencias de la administración no pueden asumir. Es tanto más cierto cuanto que el manejo patrimonial se inscribe, por esencia, en las temporalidades largas y abiertas del vínculo intergeneracional. Puede responder a las exigencias que plantea la problemática de la sustentabilidad (velar por las necesidades de las generaciones futuras), mas no encaja en los procedimientos, las categorías analíticas, los principios de acción y el horizonte temporal que caracterizan a la economía formal y a la administración pública.

Finalmente, la patrimonialización apela a una reflexión sobre el manejo de bienes intangibles desde una perspectiva totalmente inusitada para la economía formal e ignorada por el derecho de la propiedad intelectual. El patrimonio es información: es un acervo de conocimientos técnicos y relacionales, de creencias, representaciones y valores sociales. Por cierto, la información es también un componente fundamental de toda actividad económica: desempeña un papel clave en la construcción de la confianza, en las prácticas especulativas, en la promoción de los productos, en la producción y difusión de innovaciones... Pero la patrimonialización remite también a una información que no puede ser objeto de apropiación individual sin dejar de tener impacto en la naturaleza del vínculo social, en la distribución social de las capacidades, del ingreso, de los estatus... Por cierto —las prácticas económicas lo evidencian—, la patrimonialización, en tanto que proceso de apropiación patrimonial, puede derivar en procesos de acaparamiento y de saqueo, en dinámicas de acumulación primitiva que, después del acaparamiento de las tierras colectivas, hace botín de la biodiversidad, de los recursos no renovables y de las mentes. Pero, claro, estamos hablando aquí de relación entre economía y poder: un tema que los economistas formales prefieren no abordar, al menos no desde esta perspectiva...

Las teorías de la acción colectiva pretenden dar una respuesta sin salir del paradigma del individualismo metodológico. El escenario básico sigue

siendo el mismo, con algunos ajustes menores: la concertación (basada en los principios de la "buena gobernanza") sustituye al mercado y se instrumenta en el entendido paretiano según el cual cualquier solución es preferible siempre y cuando alguien pueda beneficiarse del acuerdo sin que nadie resulte perjudicado: el debate conduce, lógicamente, a la elección más deseable. En este juego (de "suma positiva") se supone, así, que todos tienen la seguridad de no perder nada y la esperanza de ganar algo. Pero se trata de un juego sesgado. En parte porque el debate no involucra a la totalidad de las personas potencialmente afectadas por la elección. En parte, también, porque el debate suele referirse a un aspecto aislado del manejo patrimonial: la elección suele ser parcial, enmarcada en las temporalidades y los procedimientos propios de este tipo de debate. En el trasfondo del individualismo metodológico está una visión depurada del mundo que ignora la existencia de instituciones, hace caso omiso de la historia, niega las jerarquías sociales y, por ende, también los conflictos. Esta visión formal, en exceso reductora, implica un corolario: los bienes y recursos colectivos, cuya activación implica la construcción de decisiones colectivas, sólo pueden ser considerados como bienes libres y, por lo tanto, no son objeto de ninguna rivalidad. Retomando la definición de Mancour (1974), esto supone, en efecto, que el consumo excesivo de un individuo no perjudica a ningún otro usuario. Considerar que no es así y asumir que ningún artificio permite reducir la problemática de la elección colectiva a la de la decisión individual conduciría a poner en tela de juicio los postulados más fundamentales del utilitarismo y del individualismo metodológico.

Este es el objetivo y el punto de partida de nuestra argumentación: considerar el patrimonio como un recurso complejo, dotado de atributos de bienes colectivos y, sin embargo, sometido a rivalidades de uso. El patrimonio no constituye un bien libre: no todos gozan de los mismos derechos y capacidades de acceso, y no todos obtienen de él el mismo beneficio, que éste sea considerado en términos de estatus social o de acumulación de riquezas y de poder. La complejidad del patrimonio, su doble anclaje en el universo del intercambio mercantil y la construcción del enlace social, así

como sus tramas temporales, invitan a reformular las hipótesis de comportamiento sobre las cuales la economía formal funda su argumentación. Para ello no es necesario poner en tela de juicio el principio del interés individual pero, de forma más simple, sí el axioma que pretende que sólo puede ser satisfecho a través del intercambio. Considerada desde este ángulo, la patrimonialización se basa en una paradoja: se funda en una relación de cooperación y se resuelve en la puesta en escena de conflictos que ponen en la balanza el interés colectivo —incrementar las capacidades de acción presentes o futuras del grupo con un incremento de su patrimonio— y el interés individual que lleva a los individuos (sin que sean necesariamente conscientes de ello) a incrementar su capacidad de extraer una parte mayor del recurso común. La clave de esta paradoja está relacionada con un aspecto que, lógicamente, no retuvo la atención de la economía formal: la construcción de la apropiación colectiva, es decir, del cuerpo de reglas que plantea (tanto respecto a la interna como a la exterior) un principio de exclusión fuera del cual la apropiación no tiene ningún sentido. Más allá de la crítica de la economía formal, el tema de la apropiación constituye el cimiento sobre el cual debe ser construida la economía patrimonial.

La tragedia oculta de los comunes

Los límites del individualismo metodológico aparecen a través de una lectura crítica del modelo que Hardin planteo en 1968 en su "tragedia de los comunes". El saqueo de los recursos bióticos, al igual que la mercantilización de los valores patrimoniales, que fundamenta el acceso a nuevos mercados se relaciona estrechamente con la lógica que impone el individualismo metodológico. Tales recursos tienen una doble característica: no tienen ni valor de cambio ni propietario. En ello se resume la "tragedia": significa simplemente que no pertenecen a nadie, o, mejor dicho, pertenecen a todos, y sin duda algo más a los que tienen capacidad de acapararlos.

El mercado y la apropiación individual lo solucionan todo. Al menos esa es la enseñanza de la parábola planteada por Garrett Hardin en 1968.

Consideremos, como lo hizo el autor de “La tragedia de los comunes”, que ganaderos perfectamente autónomos y racionales utilizan sin ninguna restricción un mismo agostadero. Si el egoísmo los lleva a todos a aumentar el tamaño de sus rebaños, su interés les dicta moderar las presiones que ejercen sobre un recurso que un uso excesivo podría poner en peligro. Sin embargo, no lo harán porque ninguna regla les asegura que los demás ganaderos actuarán de la misma forma. Cuando el recurso común es limitado (se trata entonces de un bien rival), la elección racional desemboca en una tragedia: sin regla, el aumento de la presión ejercida por cada uno de los usuarios conduce inexorablemente a la destrucción del recurso y a la ruina de todos. No se puede, por lo tanto, esperar ninguna solución fuera de la privatización del recurso. O, como lo evidenciarán E. Ostrom y los economistas neoinstitucionales, sin una concertación franca y transparente[6] de los usuarios o sin que una autoridad superior[7] se haga cargo de la administración del recurso.

El modelo de Hardin retoma el cuerpo de hipótesis del individualismo metodológico (ausencia de marco institucional, confrontación de individuos racionales y oportunistas) que fundamenta la argumentación del análisis estratégico y el discurso neoliberal.[8] Se ha convertido en una referencia mayor de los enfoques multiactores: permite probar que, en ausencia de mercado, el interés individual puede, lógicamente, desembocar en la adopción de una regla que limite las presiones individuales (puesto que todos conocen el desenlace de la tragedia).

Sin embargo, este modelo sencillo no resulta tan riguroso como parece. Un análisis dinámico pondrá el énfasis en la degradación progresiva del

---

[6] Una opción que inspiró la noción de *bonne gouvernance* (buen gobierno) en boga entre los grandes organismos internacionales y la Unión Europea…

[7] En este caso el Estado. En esta alternativa se funda el campo de la economía pública.

[8] El neoliberalismo asume la existencia de fallas del mercado, pero plantea que se pueden superar por medio de reglas establecidas según criterios derivados del paradigma de la elección racional y del individualismo metodológico.

agostadero de tal suerte que el rechazo de la regla constituya una opción viable, al menos para los ganaderos más afortunados. Si bien es cierto que la degradación del recurso común es la consecuencia de prácticas oportunistas, sus efectos recaen en el colectivo: todos tendrán que sufrir las consecuencias de los abusos individuales y algunos o muchos se verán en la obligación de desistir.[9] Al final, el desenlace de la tragedia tiene una alta probabilidad de ser diferente del que esperaba Hardin: es poco probable que la concertación conduzca a la adopción de una regla.

Es más probable —de acuerdo con las hipótesis planteadas por Hardin (ausencia de marco institucional previo)— que los ganaderos que han optado por una estrategia de competencia logren acaparar en beneficio propio el recurso común. Un estudio sobre la situación de las "tierras de uso común" en México revela claramente que, en condiciones cercanas a las que plantea Hardin, este desenlace constituye mucho más la regla que la excepción (mapa 3.1. Linck, 2001, 2007).[10]

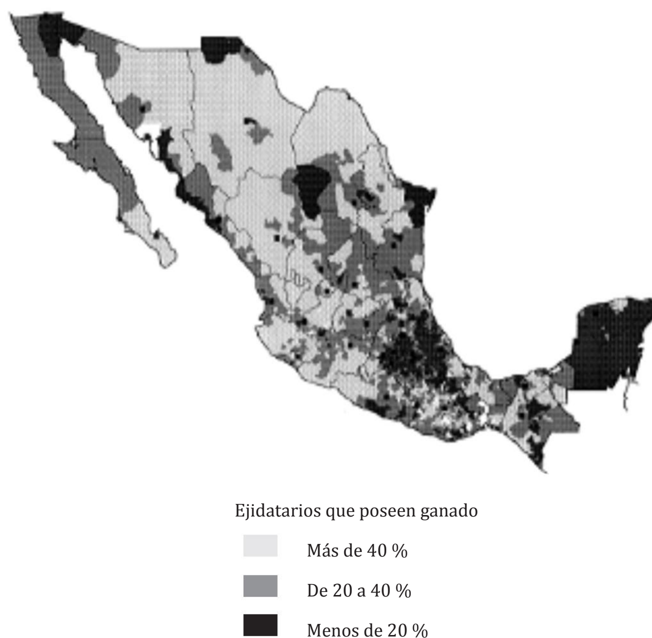
La tragedia de los comunes puede tener una lectura aún más pragmática. No existen agostaderos "naturales". Se logra activar la tierra, en tanto que recurso, sólo en la medida en que se le aplican conocimientos. Es preciso poder reconocer y localizar las especies apetecibles, conocer sus ciclos vegetativos y su disponibilidad estacional, saber componer y conducir su hato, realizar obras, por mínimas que sean, de ordenamiento del espacio pastoril. La aplicación de estos conocimientos técnicos marca un derecho de uso ligado indisolublemente a la suerte del recurso. Forman parte del paquete: el acaparamiento del recurso, que implica el de los conocimientos asociados, y, en su caso, su desaparición. El fenómeno

---

[9] Se trata, en el caso y desde el punto de vista de los ganaderos ventajosos, de una externalización del costo de mantenimiento del recurso común.

[10] En la escala nacional, menos del 5 % de los ejidos cuya economía se basa en el binomio maíz-ganadería impusieron restricciones de acceso a las tierras de "uso común" y menos del 15 % de los campesinos poseen más del 50 % del ganado presente en su comunidad.

Mapa 3.1
Índices de acaparamiento de agostaderos colectivos



Porcentaje de unidades productivas con ganado bovino.

Fuente: Censo agropecuario 2000.

es parte del proceso de globalización: la erosión de la biodiversidad, la degradación de los índices de fertilidad de los suelos que caracterizan, en una escala global, los avances de la intensificación agropecuaria tienen como corolario el desmantelamiento de los sistemas sociotécnicos tradicionales y la deconstrucción de los conocimientos que los estructuraban. Cada día, en una época en que la seguridad alimentaria mundial se ve amenazada, se aleja la posibilidad de sacar provecho de prácticas productivas fundamentadas en una lógica de internalización de los riesgos y de los costos ambientales.

La tragedia de los valores cognitivos

Los procesos de construcción y apropiación de los valores intangibles constituyen, por lo tanto, un campo problemático clave para la construcción de una economía de la patrimonialización. Estos valores tienen, desde nuestro punto de vista, tres características. En primer lugar, a diferencia de las mercancías, su desuso propicia su destrucción. La preservación de los conocimientos está estrechamente vinculada con su puesta en práctica y con la activación de procesos de aprendizaje (un conocimiento que no se aplica y no se comparte, se olvida y desaparece). En segundo lugar, forman sistema en la medida en que los integran y les dan sentido tramas cognitivas compartidas. Esas tramas tampoco son eternas: viven y se desenvuelven mediante su puesta en práctica. En tercer lugar, el conocimiento considerado ya no como componente patrimonial sino como mercancía tiene como característica la de tener un costo de reproducción (o de uso) nulo. Desde el punto de vista económico, esta característica implica que la valorización de recursos cognitivos tiende a seguir rendimientos de escala crecientes...

Los conocimientos, y por extensión las representaciones, los valores sociales y las reglas son por esencia bienes colectivos: ningún conocimiento nuevo puede construirse sin una activación de los saberes anteriores y sin la utilización de tramas cognitivas que le dan sentido (Levêque & Menière, 2003; Foray, 2000). Pero en la medida en que no son destruidos al ser usados y que se puede considerar que su costo de producción es nulo, estos bienes colectivos, a diferencia de los comunes de Hardin, tienen la particularidad de ser inagotables: por lo tanto, Hardin, siguiendo los presupuestos del individualismo metodológico, no los tomó en cuenta en su "tragedia de los comunes".[11] La ausencia de escasez los pone fuera de la esfera del

[11] En términos generales, los paradigmas del *rational choice* plantean un principio de neutralidad del cambio técnico. Los productores son racionales y, por lo tanto, perfectamente informados acerca de todas las opciones técnicas posibles. El mismo principio de racionalidad les inducirá a optar por la más eficiente sin tener que preocuparse de sus posibles impactos en la sociedad y en la biodiversidad.

mercado (y de la economía formal): no pueden tener precio y, por lo tanto, tampoco intercambiarse en el mercado. Los derechos de la propiedad intelectual, en la medida en que instituyen la escasez, aportan una solución parcial. Si bien los conocimientos no pueden privatizarse, no sucede así con la capacidad de hacer uso de ellos. Este principio suele aplicarse a los conocimientos y, por extensión, también a los recursos bióticos.

En un régimen liberal la escasez instituida por la ley es la opción que permite asegurar la remuneración de la producción de nuevos conocimientos. La propiedad intelectual constituye, así, una forma de patrimonialización sustentada en un proceso de institución de la escasez. En teoría, el dispositivo institucional garantiza una exclusividad temporal de uso (que asegura a su inventor una renta de monopolio) como contrapartida de sus esfuerzos y condicionado por el compromiso de colocar el nuevo conocimiento en el ámbito público una vez vencido el plazo. Se trata de un equilibrio sutil que combina la incitación individual y el incremento patrimonial en beneficio colectivo. Al igual que en nuestra crítica al modelo de Hardin, donde el éxito de la oposición a la regla depende de la capacidad de acción —del poder— que poseen los ganaderos más afortunados, la construcción del dispositivo de protección de la propiedad intelectual depende en gran parte de una decisión política y, por lo tanto, de una relación de fuerzas. El tema de la apropiación es esencial para la construcción del campo problemático de la economía patrimonial y abre cuestiones relacionadas con el manejo patrimonial en temporalidades abiertas. Como se ha visto, el proceso de mercantilización es esencialmente disociador (Linck, 2007). Una vez que los recursos patrimoniales son incorporados, tienden a constituir simples *faire-valoir* (títeres) y a tener sentido sólo en relación con los productos que representan. En todo caso, extraídos de su ámbito original y trasladados al universo unidimensional de la mercancía, corren el riesgo de ser separados de las tramas cognitivas que les daban su sentido verdadero. En este sentido, puede afirmarse que la mercantilización de los patrimonios cognitivos se emparenta con la "modernización" de la agricultura: se fundamenta en un

proceso de desconstrucción de las tramas —cognitivas en el primer caso, tróficas en el segundo— que los estructuran.

El alimento global

El dispositivo puede tener mucha congruencia cuando se trata de la producción de nuevos conocimientos. La renta generada por la exclusividad de uso puede asegurar la remuneración de los riesgos, del tiempo y de los esfuerzos gastados en el trabajo de investigación, así como del costo que implica el paso de un invento a una innovación. Genera a plazo un beneficio colectivo cuando el conocimiento nuevo integra el acervo de conocimientos de libre acceso: en el caso de la exclusividad de uso asociada al derecho de propiedad intelectual es un dispositivo que genera riqueza y valores patrimoniales.

Mas no sucede así cuando se trata de proteger y valorar conocimientos ya existentes. La instrumentación de un dispositivo de protección es una necesidad. Ya hemos visto que el cambio técnico, en una lógica mercantil, puede desplazar prácticas productivas asentadas en lógicas de internalización de los riesgos y de los costos ambientales a costa de la preservación de la biodiversidad. Desde otra perspectiva, los dispositivos de certificación del origen (las denominaciones y otras indicaciones geográficas) procedentes del régimen de la propiedad intelectual (Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, TRIPs, de 1994) pueden tener efectos negativos insospechados.

Considerado desde un punto de vista estrictamente biológico, el alimento sólo es un nutrimento, una mezcla de moléculas orgánicas y de sales minerales cuya ingestión y metabolización permiten satisfacer nuestras necesidades fisiológicas. Pero también es cierto que es al mismo tiempo mucho más que eso. Es fuente de emociones que son verdaderamente percibidas en la medida en que son compartidas, y que adquieren sentido, entonces, sólo en relación con una memoria colectiva (los saberes utilizados en los procesos de domesticación de la naturaleza, la elaboración de los alimentos y los modos de consumo, así como las representaciones, la exploración

de los sabores y el respeto a los rituales asociados a él) y con aprendizajes complejos: en este sentido, conforma y enriquece en gran parte nuestra relación con la sociedad. De la misma forma, la alimentación está en la base de nuestra relación con la naturaleza. Objetiva nuestra particular posición en la cadena alimenticia y los ecosistemas que colonizamos. Genera representaciones y aprendizajes (en términos de culturas gastronómicas y del sabor) que contribuyen también a construir la relación entre el individuo y la sociedad. Finalmente, la ingestión de alimentos dotados de estas virtudes reales o supuestas provoca un proceso de metabolización simbólica que incide de manera decisiva en la construcción del vínculo entre el hombre y su propio cuerpo. Por ende, el alimento debe ser considerado desde una doble perspectiva: está compuesto tanto de nutrimentos como de valores simbólicos, y su función es satisfacer tanto nuestras necesidades fisiológicas como nuestras expectativas en materia de socialización y de construcción identitaria. Este punto de vista se relaciona con el que fundamentó la etnología estructural o la sociología de la alimentación, para las cuales el alimento tiene una función fisiológica pero también social por los vínculos que lo unen con el sistema de pensamiento del grupo social (Levi-Strauss, 1962; Poulain, 2003).

Pero ¿qué queda de esas memorias colectivas si pensamos que el desarrollo de los intercambios, la circulación de los capitales y la uniformización de las técnicas tienden a nublar y a cortar todo vínculo entre el alimento y su origen? En una configuración en la cual la agricultura es relegada a una función de proveedor de moléculas orgánicas indiferenciadas para industrias alimenticias globalizadas, lo único que queda de los valores simbólicos asociados al alimento es lo que pretende y pone de relieve el condicionamiento de los productos.

Los dispositivos de protección del origen proporcionan una respuesta parcial a las expectativas sociales que genera la trivialización de nuestra alimentación. Pero presentan también una opción para el negocio de la alimentación, que está más preocupado que nunca por diversificar su oferta y darle un nuevo impulso. Los dispositivos de indicación geográfica (IG) fijan

el marco ambiguo de la protección de los productos "que tienen al menos una característica derivada de su lugar de origen". Pero ¿cuál es la naturaleza de esta protección y a qué se refiere? Si nos basamos únicamente en el ámbito de los intercambios internacionales y en los TRIPS, establecidos en 1994 con el apoyo de la OMC, sólo se protege la denominación.

Llegado el caso, les corresponde a los Estados nacionales fijar el marco reglamentario que, en función de su capacidad de regulación y sus políticas sectoriales y territoriales, definirá el sentido y alcance de la protección de los alimentos de origen. Pero más allá del marco minimalista fijado por los acuerdos de 1994, las opciones son muy amplias. La protección puede afectar sólo la denominación, apuntar a ciertas características del producto o extenderse al conjunto de las cadenas productivas situadas anteriormente. Aunque el discurso dominante con frecuencia pone énfasis en la preservación y valorización de los patrimonios locales (los conocimientos técnicos y relacionales locales), las IG no constituyen, por naturaleza, palancas de un desarrollo territorial sustentable y justo. Es muy común que el dispositivo se instrumente al servicio de intereses privados y sea usado como componente de una política sectorial en beneficio del negocio de los alimentos o integrado en una estrategia de fomento de las exportaciones.[12] En definitiva, los dispositivos IG sólo constituyen una herramienta más del arsenal de las políticas públicas. Sus metas se mantienen estrechamente unidas a las opciones de desarrollo puestas en marcha por el poder público, a sus capacidades de regulación y a las tensiones que esas opciones provocan en el seno de la sociedad. Su concepción y puesta en funcionamiento se sitúan, por lo tanto, en el límite entre los campos de la economía y de la política.

De esta manera, el alimento desconectado de su origen y trasladado en el universo unidimensional de la mercancía corre el riesgo de perder todos sus atributos de bien patrimonial y de ser irremediablemente disociado de las tramas cognitivas que le daban sentido. Pero ¿por ello hay que concluir,

[12] En México, el tequila ilustra estas tres opciones.

como Denis Barthélémy (2004), que el proceso de mercantilización provoca necesariamente un proceso de descomposición patrimonial?

Las certificaciones no son más que puestas en escena del origen: tanto los límites de nuestra capacidad de entendimiento de las sociedades rurales como la violencia de las tensiones por la apropiación de sus patrimonios cognitivos y naturales y las limitaciones de los dispositivos de certificación[13] marcan los límites de los dispositivos de las IG en tanto que herramientas de preservación de los patrimonios rurales. En este sentido, las referencias a la "autenticidad", a lo "natural" y "genuino" de los productos certificados suelen no ser más que argumentos de mercadotecnia. Desde esta perspectiva, el acaparamiento, en una lógica mercantil, de los valores patrimoniales asociados al alimento también procede de un proceso de patrimonialización. Despojados de su sentido previo e instrumentalizados, los valores simbólicos asociados al alimento reconfiguran y fundamentan nuevos modos de socialización. El alimento "comoditizado" de ninguna manera está desprovisto de sentido: sigue asociado con representaciones, inspira creencias, reconfigura nuestras memorias colectivas y enriquece sus propios aprendizajes y rituales. Es portador de aquellos valores utilitaristas que tienden a hacer del mercado el dispositivo central de los procesos de socialización. Por lo tanto, la alteración e instrumentalización de los valores sociales asociados al alimento constituyen una violencia simbólica según Bourdieu.[14]

Pero el proceso no es tan lineal como se describe aquí. Por una parte, la apropiación de los patrimonios cognitivos y naturales puede ubicarse en un proceso de empoderamiento local.[15] Por otra, el proceso encuentra

---

[13] Las reglas técnicas, la organización de las pruebas de certificación y la señalización del producto certificado implican costos a menudo insostenibles...

[14] Es decir, propio de "todo poder que consigue imponer significados e imponerlos como legítimos disimulando las relaciones de fuerza que están en la base de su fuerza" (Bourdieu & Passeron, 1970).

[15] El proceso de certificación del queso Cotija es bastante ilustrativo al respecto (Linck, 2013).

resistencias en los componentes urbanos de la sociedad. En el ámbito de la alimentación, al igual que en muchos otros, la violencia del mercado provoca la emergencia de contrapoderes y el desarrollo de procesos alternativos de apropiación patrimonial.

Conclusión: ¿cuál campo para una economía de la patrimonialización?

Las problemáticas patrimoniales atraviesan el conjunto de las ciencias sociales y de la biología. Visto como memoria colectiva, herencia y recurso colectivo, el concepto de patrimonio aparece con razón como el sustento básico en el cual el hombre asienta la construcción de sus interacciones con la naturaleza y la producción misma de la sociedad. A fin de cuentas, es un concepto que lo abarca todo sin llegar nunca a explicar gran cosa. El interés que despiertan los patrimonios intangibles implica que el patrimonio, en su acepción amplia de memoria colectiva, obstaculiza definitivamente cualquier intento de objetivación: ni podemos soñar con lograr algún día inventarios patrimoniales exhaustivos. Es lógico esperar que las problemáticas patrimoniales no experimentarán giros significativos en los próximos años: el tema se seguirá tratando por rubros disociados y campos disciplinarios específicos.

Estas dificultades pueden acotarse abriendo un nuevo campo epistemológico. El concepto de patrimonialización no está tan fuera de nuestro alcance como la noción de patrimonio. Pone énfasis en lo que cambia y resulta, por lo tanto, más visible y medible. Se centra en el estudio de los procesos y dispositivos de la apropiación colectiva, lo que tampoco queda fuera de nuestras capacidades de observación y entendimiento. La construcción de la apropiación colectiva evidencia tensiones, relaciones de poder, incide en los procesos de acción colectiva y se asienta en dispositivos objetivables: normas reglamentarias, opciones técnicas, normas mercantiles, acuerdos... El estudio de los procesos y dispositivos en los cuales se sustentan tiene vocación de constituir el eje rector del campo problemático. Este eje tiene que ser transversal, interdisciplinario, cons-

truido en torno a una misma interrogante que remite a la producción y socialización de conocimientos técnicos y relacionales y a sus efectos tanto en las interacciones entre el hombre y la naturaleza como en los procesos de construcción de la sociedad.

La economía tiene vocación de ocupar un espacio central en este eje transdisciplinario. La privatización de lo vivo y de los conocimientos (entendidos en una acepción amplia) invita a reconocer en los avances de la mercantilización un elemento clave de los procesos de patrimonialización. Pero estamos hablando aquí de una economía diferente, profundamente revisada, en la cual la noción de valor tendría que diferenciarse de la de precio o de valor de cambio; una economía abierta hacia las temporalidades largas de las interacciones entre generaciones y, en el campo de lo agropecuario, de la internalización de los costos y riesgos ambientales. Al final, estamos hablando de una economía que habrá dejado de fundamentarse exclusivamente en los valores del utilitarismo y la propiedad privada.

Referencias

Acheson, M. J. (1991). La administración de los recursos de propiedad colectiva. En Acheson, M. J. (ed.), *Antropología económica*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes y Alianza Editorial.

Azam, G. (2013). Les droits de propriété sur le vivant. *Développement durable et territoires.* Recuperado de http://developpementdurable.revues.org/5443

Barbault, R. (2006). *Un éléphant dans un jeu de quilles. L'homme dans la biodiversité.* Paris: Seuil.

Barthélémy, D., Nieddu, M. & Vivien, F.-D. (2004). Economie patrimoniale, identité et marché. En Barrère, C., Barthélemy, D., Nieddu, M. y Vivien, F-D. (dirs.), *Repenser le patrimoine.* Paris: L'Harmattan.

Bourdieu, P. & Passeron, J.-C. (1970). *La reproduction. Eléments d'une théorie du système d'enseignement.* Paris: Minuit.

Caillé, A. (2007). *Anthropologie du don*. Paris: La Découverte.

Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, *3* (October), 1-44.

Doppler, F., González, A. y Linck, T. (2007). Les saveurs cachées du café solidaire. *Economie et Solidarités, 37*(2).

Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science*, *162*, 1243-1248.

Foray, D. (2000). *L'économie de la connaissance*. Paris: La Découverte.

Godelier, M. (1984). *Lidéel et le matériel.* Paris: Fayard.

Godelier, M. (1996). *L'énigme du don*. Paris: Fayard.

Gorz, A. (1973). *Critique de la division du travail*. Paris: Seuil.

Hervieu, B. (1994). *Les champs du futur.* Paris: Julliard.

Lancaster, K. (1966). A new approach to consumer theory. *The Journal of Political Economy*, *54*(2), 132-157.

Latouche, S. (2010). *Le pari de la décroissance.* Paris: Pluriel.

Levêque, F. & Menière, Y. (2003). *L'économie de la propriété intellectuelle.* Paris: La Découverte.

Linck, T. (1988). *El campesino desposeído*. México: El Colegio de Michoacán, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos.

Linck, T. (2000). Tierras de uso común, regímenes de tenencia y transición agraria en México. *Revista del México Agrario, 12*.

Linck, T. (2005). Patrimonialisation et typification de fromages "traditionnels": une approche comparée de démarches de qualification. *Ruralia*, *16/17*.

Linck, T. (2006). La economía y la política en la apropiación de los territorios. *Alasru*, *3*, 128-141.

Linck, T. (2007). Patrimoines sous tension. L'exclusion, condition et écueil de l'appropriation collectiveér. *Economie appliquée*, *3*, 177-198.

Linck, T. (2013). Economie et patrimonialisation. Les appropriations de l'immatériel. *Développement Durable et Territoire*, *3*(3).

Marie-Vivien, D. & Thévenod-Mottet, E. (2007). Une décision de l'organe de réglement des différends de l'OMC. Quels impacts pour la protection internationale des indications géographiques. Les enjeux internationaux et institutionnels des signes de qualité et d'origineé". *Territoires*, *299*, 58-69.

Mazoyer, M. & Roudart, L. (2002). *Histoire des agricultures du monde. Du néolithique à la crise contemporaine.* Paris: Seuil.

Ménard, C. (1990). *L'économie des organisations*. Paris: La Découverte, Repères.

Mancour, O. (1974). *La logique de l'action collective*. Paris: PUF.

Parmentier, B. (2009). *Nourrir l'humanité. Les grands problèmes de l'agriculture mondiale au XXI° siècle.* Paris: La Découverte.

Poulain, J.-P. (2003). *Sociologies de l'alimentation, les mangeurs et lesspace social alimentaire.* Paris: Presses Universitaires de France.

Rip, A. & Kemp, R. (1998). Technological change. En Rayner, S. & Malone, L. (eds.), *Human choice and climate change* (vol. 2. *Resources and Technology*). Washington, D.C.: Batelle Press, 327-399.

Roberts, A. (1979). The "tragedy" of the commons. *The self-managing environment*. Londres: Allabar and Busby, 147-161.

Ventelou, B. (2001). *Au-delérde la raretér. La croissance économique comme construction sociale.* Paris: Albin-Michel.

Wade, R. (1987). The managment of common property resources: collective action as an alternative to privatisation or state regulation. *Cambridge Journal of Economics*, *11*, 95-106.

Weber, J. & Réveret, J.-P. (1993). La gestion des relations société-nature: modes d'appropriation et droits de propriété. *Une terre en renaissance.* Paris: ORSTOM, *Le Monde Diplomatique*.

4. Soberanía alimentaria y resistencia campesina
Hacia una ecología política de la agricultura

Ronald Nigh

La alimentación humana ha pasado por varias “revoluciones” a través de la historia, en especial la “revolución neolítica” (para adoptar el término del gran arqueólogo Vere Gordon Childe, 1936) de hace unos 10,000 años, con la creación de la agricultura en todo el mundo y, posteriormente, las formas de vida que solemos llamar “civilización”. La revolución del último siglo en la producción agroalimentaria, sin embargo, representa la transformación más drástica de toda la historia de las cocinas del mundo, con mayores implicaciones para la sobrevivencia a largo plazo. La fuerza que está detrás de esta revolución de nuestros tiempos es un sistema económico y político mundial que, desde sus orígenes en el siglo XVI, se ha expandido, junto con la expansión de su cultura, hasta dominar el planeta. La economía-mundo capitalista, para adoptar el nombre que le da uno de sus más destacados estudiosos, Immanuel Wallerstein (1979, 1984), nació imbricada en la transformación de la agricultura mundial (creó una “agricultura mundial” por primera vez), con la imposición de una división del trabajo a nivel global entre regiones centrales y periféricas.

La agricultura capitalista busca conseguir los máximos rendimientos por unidad de tierra y trabajo. El resultado es la expansión de monocultivos, más o menos extensos, a los cuales se aplican niveles altos de tecnología industrial con unas cuantas especies de cultivos de alto valor comercial en el mercado internacional. Esta expansión, fuertemente subsidiada por los gobiernos y agencias financieras, ha ocurrido a expensas de los sistemas diversificados de producción de alimentos para los mercados locales

y regionales (Appendini, García & De la Tejera, 2003). Los sistemas agroalimentarios locales, que salvaguardan la gran diversidad de cultivos de la canasta mesoamericana, se deterioran por el desvío de mano de obra y recursos al sector agroexportador y las ramas industriales. La herencia etnobotánica de México incluye más de 70 especies de cultivos domesticados antes de 1492, con un uso y conocimiento de otras tantas semidomesticadas (Rojas Rabiela, 1990; Torres, 1985). Parte de esta canasta hace aportes significativos a la alimentación mundial con el maíz, el tomate, el frijol común, la vainilla, el chile y el cacao, entre otros cultivos (Pickersgill, 2007).

La sonada "crisis de los alimentos", en estos tiempos de producción mundial récord de alimentos básicos, es testigo, una vez más, del fracaso del modelo económico capitalista y de "libre" mercado al no poder siquiera distribuir lo suficiente para reducir la pobreza en que vive más de la mitad de la humanidad. Si ya hace dos años, según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), 800 millones de personas en el mundo se acostaban con hambre (ahora más de 1,000 millones), ¿qué será una "crisis"? La soberanía alimentaria es el derecho de los pueblos, de las comunidades locales y regionales, a decidir y actuar sobre sus alimentos, de alimentarse a sí mismos, sin la interferencia de "acuerdos de libre comercio", "derechos de propiedad intelectual" ni tecnologías agresivas e innecesarias impuestas mediante los programas de "desarrollo" (Martínez & Rosset, 2014). Propone un paradigma alternativo a la economía-mundo capitalista y su sistema corporativo agroalimentario global.

Ecología mesoamericana

Los hombres y las mujeres que primero poblaron el continente americano llegaron de Siberia después de la última glaciación, quizá hace más de 16,000 años, en busca, al parecer, de animales que cazar (Goebel, Waters & O'Rourke, 2008). Rápidamente poblaron toda la extensión del continente, y llegaron a Sudamérica hace 15,000 años. Esta dispersión y adaptación de los seres humanos a las variadas y cambiantes condiciones ambientales del continente es uno de los temas de estudio más apasionantes de

la antropología. El ambiente de estos pobladores cambió drásticamente a finales del Pleistoceno, hace de 12,000 a 10,000 años, cuando el clima se transformó en todo el mundo. Las condiciones para los humanos que vivían en Mesoamérica se volvieron más cálidas y húmedas, las sabanas se convirtieron en bosques y los grandes animales de caza desaparecieron. En poco tiempo se transformaron también los patrones de subsistencia. Las primeras evidencias de la domesticación de cultivos ocurre poco después, hace 10,000 años para la calabaza (*Curbita pepo;* Smith, 1997), el maíz (*Zea mays;* Pohl, Piperno, Pope & Jones, 2007) y el chile (*Capsicum annuum;* Perry *et al*., 2007). Lo notable de estas fechas tempranas de domesticación de los principales cultivos mesoamericanos es que son muchos siglos antes de la formación de las primeras aldeas agrarias que fueron la base de las civilizaciones de la antigüedad. O sea, "la revolución neolítica" precedió por varios siglos a "la revolución urbana" en el continente americano.

El periodo que abarca desde las primeras domesticaciones y el establecimiento de la vida en asentamientos sedentarios en teoría debe ser relativamente breve. Las supuestas ventajas de la agricultura sobre la vida nómada, basada en la recolección y la cacería, conducirían a la gente a adoptar la vida agraria en cuanto disponían de los cultivos y las condiciones ambientales apropiadas. Sin embargo, este no parece ser el caso en Mesoamérica, pues la "transición" duró unos veinte siglos (Smith, 1998; Terrell *et al*., 2003). Durante este tiempo los grupos humanos siguieron teniendo una vida seminómada, probablemente cumpliendo un ciclo anual de movimiento según la disponibilidad de recursos en las diferentes zonas microecológicas, similar a la descrita por Julian Stewart en el suroeste de Estados Unidos. Lo interesante es que esta "fase de transición" al parecer fue un sistema socioecológico bastante estable que duró más tiempo que el periodo "clásico" de la civilización mesoamericana. En esta fase se recurría a la gama de cultivos mesoamericanos, cultura que se combinaba con actividades de recolección y cacería. Es fácil entender que esa vida en el rico ambiente del neotrópico pudiera ser más atractiva que la de un *macehual* en las ciudades de los reyes.

Los motivos del asentamiento de la población seminómada y la intensificación de la producción de alimentos se tienen que buscar entre los factores sociopolíticos y económicos, además de los tecnoambientales. Es decir, debemos considerar la organización social de la producción y sus transformaciones si hemos de comprender la aparición de las formaciones sociales basadas en la agricultura intensiva. Tomando el ejemplo de los mayas, el surgimiento de la milpa como forma de cultivo, basada en el maíz, planta que ya dependía del ser humano para su propia reproducción, y la tríada de cultivos mesoamericanos, marca la transición a la domesticación de las plantas, por definición, pero aún no a la agricultura. Podemos entender esto al observar que la milpa muchas veces se opera, aun con campesinos sedentarios, a gran distancia de la residencia del agricultor (*out-fields*). O sea, la producción milpera no requiere necesariamente la presencia constante del cultivador ni, por consecuencia, la existencia de asentamientos humanos permanentes. Cuando sea también el sitio de habitación, como en el caso de los lacandones mayas del siglo XX, la milpa puede ser mantenida por una población dispersa sin niveles superiores de organización social que agrupe políticamente las unidades domésticas (Nations & Nigh, 1980; Netting, 1977). Por lo tanto, la milpa podría adaptarse a una vida de movimiento de temporada que, se supone, fue característica de esta etapa y representaría una intensificación con respecto al cultivo de plantas silvestres sin llegar a una transición al sedentarismo agrario. De esta manera, la milpa se convierte en el eje del sistema productivo mesoamericano pero no implica, necesariamente, ni la existencia de asentamientos permanentes ni los niveles de organización social y política que caracterizan algunas de sus etapas históricas posteriores (Terán & Rasmussen, 1994).

La domesticación del maíz, buena parte de la cultura de este grano y la tecnología que lo convirtió en base de la alimentación mesoamericana, se crearon durante este largo periodo de íntima relación con el bosque, antes del surgimiento de las aldeas clásicas de las civilizaciones mesoamericanas. La adaptación de la milpa a las más variadas condiciones de clima y suelo, incluyendo el desarrollo de cientos de razas de maíz y otros

cultivos, refleja esta intimidad con la gran diversidad de ambientes que caracterizan a la región, con una biodiversidad natural que es de las más ricas del mundo. El sistema milpa también muestra una gran capacidad de intensificación ante la demanda de una población más grande sin perder su carácter agroforestal (Johnston, 2003). Además, los horticultores seminómadas desarrollaron técnicas para aprovechar el potencial nutricional del maíz, incluyendo la alfarería para producir las ollas para procesarlo y cocinarlo, los metates de piedra para molerlo y una extraordinaria variedad de formas —tamales, tortillas, tostadas, atoles, pozoles y caldos— de consumirlo.

Lo importante para este trabajo es entender cómo la cultura mesoamericana asegura la salud humana al vincularse con los ciclos ecológicos y la biodiversidad que la sostiene para cualquier organismo.

Toda esta tecnología era acompañada de una importante evolución de las formas sociales asociadas, desde la cooperación familiar, los lazos comunitarios entre familias hasta las relaciones de intercambio y comercio entre grupos distantes, etc. De hecho, los primeros motivos de sedentarismo pueden haber sido la producción artesanal para el comercio basado en recursos fijos como un depósito de arcilla, una mina de *chert* o simplemente "un taller", como parece ser el caso de uno de los asentamientos mayas más antiguos de Quintana Roo (Jones, 1994; Ford, 2010). La cooperación intra- e intercomunitaria es necesaria para sostener la milpa (o cualquier forma de agricultura) que, a través de las generaciones, se convirtió en eje central de una forma característica y persistente de manejo de bosque y apropiación de los recursos naturales. Por ejemplo, la domesticación del maíz y la creación y preservación de sus distintas variedades es un esfuerzo intercomunitario, invocando incluso relaciones de comercio a nivel del hemisferio. Aún en el siglo XXI, los pequeños productores indígenas de Mesoamérica realizan una valiosísima tarea de conservar y renovar variedades antiguas de maíz y otros cultivos y de desarrollar otras para nuevas necesidades sin la ayuda de programas de desarrollo ni de nadie más que de los dioses que solían invocar. Es una tarea netamente comunitaria e intercomunitaria. Cuando un

campesino pierde su semilla, o si ésta empieza a perder vigor, tiene que recurrir a sus compañeros para tener nueva semilla de esa variedad. Por otro lado, cualquier innovación deseable necesita propagarse entre muchos para garantizar su sobrevivencia (Louette, 2000).

El maíz sigue siendo el producto agrícola más importante de México, que fue su centro de origen y es eje de su cultura ecológica característica. Es la fuente más crítica de nutrientes, clave de la salud nutricional de la población urbana y rural, generador más significativo de economía rural y centro de la cultura mexicana. Si ahora el mundo entra en una fase de "crisis alimentaria", la ecología política del maíz es un elemento central de ésta y tiene que figurar en cualquier eventual solución. En particular para México, la cuestión del maíz es la raíz de su larga búsqueda de la justicia social, la salud pública y de una relación sana con sus recursos naturales, especialmente agua, suelo y bosques. La milpa y el maíz son las formas particulares de la agricultura campesina que proporciona la mayor parte de los alimentos básicos que se consumen en el mundo. No debe ser necesario argumentar a favor de su protección y fomento (Turrent, Wise & Garvey, 2012).

El paisaje construido

La milpa sobrevive en Mesoamérica como patrón de *longue durée*, durante todo el periodo de las monarquías de la alta cultura, volviendo a dominar el paisaje cuando éstas, y sus formas intensivas de hidroagricultura comercial, caen en decadencia (Iannone, 2002; McAnany, 1995; Pyburn, 2003). Las investigaciones arqueológicas y paleobotánicas de las últimas tres décadas han proporcionado una cornucopia de información nueva sobre los procesos de domesticación de los cultivos en Mesoamérica y las condiciones climáticas y sociohistóricas en que ocurrieron. Tal información nos permite una visión más precisa de la evolución temprana de la agricultura, pero también nos brinda algunas sorpresas. La época de las grandes explicaciones universales anteriores al origen de las sociedades agrarias, vista como un proceso de evolución unilineal de un estadio estable (cacería y recolección) a otro (agricultura) ha dado lugar a intentos de descifrar los

patrones específicos de cada región en cuestión (Smith, 2001). Nos permitimos ahondar un poco en el tema para la región mesoamericana por lo que nos puede enseñar de los procesos actuales de cambio agrícola y la posibilidad de una agricultura sustentable en el futuro.

Durante este largo periodo la creciente población de Mesoamérica empezó a modificar su ambiente para favorecer su sobrevivencia. Es probable que se hayan creado las primeras versiones de los sistemas agroforestales, incluyendo la milpa, que posteriormente se intensificaron en sociedades agrarias como la de los mayas (Alcorn, 1990; Peters, 2000). Los sistemas agroforestales como el *pet kot* (Gómez Pompa, Flores & Sosa, 1987) y el manejo de las etapas que siguen a la siembra de maíz empezaron a modificar la composición del bosque hasta convertirlo en un "bosque cultural", hecho a la medida de las necesidades humanas. La selección de plantas con efectos benéficos sobre el suelo y la adición de carbón mediante la quema controlada dio como resultado la creación de suelos antropogénicos de gran fertilidad (Nigh, 2008; Nigh & Diemont, 2013). En esta larga intimidad con la gran variedad de microecologías se forjó la cultura ecológica mesoamericana, que sobrevive en las comunidades indígenas y campesinas hasta hoy día. Los campesinos y campesinas siguen siendo los principales cuidadores de una invaluable herencia genética de cultivos y árboles, patrimonio de México y de la humanidad.

Aun cuando se trata de campos abiertos a la agricultura intensiva, o sea, en claros desprovistos de cobertura arbórea, el contexto agroecológico mesoamericano es un sistema de bosque, una forma agroforestal que depende estrechamente de las funciones y los servicios que proporciona el ecosistema boscoso o selvático. Entre ellos se encuentra la salud nutricional, pues por el bosque se mantienen integrados a los ciclos de nutrientes del ecosistema por los alimentos que proporciona la milpa. Esta relación estrecha con el bosque es uno de los aspectos menos comprendidos de la agricultura mexicana, al grado de que se culpa a los campesinos del deterioro de los bosques y las selvas del país, cuando en realidad han sido fundamentales en su génesis, preservación y regeneración. Es cierto que en

muchos casos los agricultores se encuentran involucrados en los mismos procesos de destrucción ecológica que amenazan a todos los ecosistemas naturales en nuestros tiempos. Históricamente, los agricultores milperos no sólo son el factor principal que ha determinado la existencia y diversidad actual de la cobertura forestal de Mesoamérica, sino la principal fuerza que favorece su conservación actual y la futura restauración.

¿Cuál es la naturaleza de la agricultura campesina?

El término "campesino" (*peasant,* en inglés) se origina en los estudios de la Europa medieval para referirse a los trabajadores agrícolas adscritos a una propiedad feudal. El término enmascara una gran variedad de situaciones que, además, experimentan una evolución histórica a lo largo de la Edad Media.

En América Latina, y por extensión otros países colonizados, el término adquirió cierta actualización académica con los trabajos de Eric Wolf, quien utilizó el término *peasant* para describir la clase de pequeños agricultores y trabajadores rurales, en gran parte descendientes de los pueblos agrarios conquistados por los europeos en el siglo XVI. Con frecuencia "los campesinos" indígenas se encontraban también ligados, por vínculos de peonaje y deuda, a grandes propiedades de terratenientes que aspiraban a la ya quijotesca visión de los señores feudales de antaño. Wolf definió "el campesino" en el contexto de la "comunidad corporativa cerrada", noción que tuvo una importante influencia en los estudios rurales latinoamericanos durante por lo menos dos décadas (Wolf, 1957, 1966). La noción de comunidad cerrada y su descripción como sociedad igualitaria fue ampliamente criticada, hasta que fue corregida por el mismo Wolf (1982). Desprovista de su estructura correspondiente a la comunidad corporativa, la noción de campesino ha perdido su definición precisa para quedar como descriptiva de los sociedades rurales tradicionales, ya marginalizadas por la flamante economía global, condenadas a desaparecer con la modernidad.

Por lo tanto, han surgido dos corrientes en torno a la noción de campesino. Una predice su inevitable desaparición por ser reliquia folklórica

irrelevante para el mundo moderno. Esta corriente incluye no sólo a los proponentes de la agricultura "científica" capitalista sino también a los marxistas, empezando por Marx y Engels y continuando hasta fines del siglo XX, en particular en México con el debate "descampesinista" de Roger Bartra y otros. Otra corriente argumenta que el mundo campesino goza de cierta autonomía de la historia del capitalismo, que se rige por reglas propias que le permiten resistir los embates de la economía-mundo y sobrevivir como forma de vida y producción (véanse Araghi, 1995 & Hewitt de Alcántara, 1984, para reseñas del debate). Lo notable de los campesinos, mexicanos y de otros países, es que no sólo han sobrevividos a todos los intentos de pronosticar su desaparición sino que sus acciones rebasan las expectativas incluso de sus más ardientes defensores.

> Antes considerados restos de la era pre-industrial, los campesinos ahora encabezan la oposición a la agricultura capitalista industrial que les consignaría al basurero de la historia. Se han convertido en lo que Marx llamó una "clase para sí", contradiciendo su propia predicción de su desaparición. Con la crisis alimentaria global, han ocupado el centro del escenario —y tienen aliados y partidarios. Porque mientras los campesinos se niegan a desaparecer en la noche y resisten a la descampesinización, los acontecimientos del siglo XXI están revelando la panacea de la agricultura capitalista industrial globalizada como una pesadilla. Con la multiplicación de las crisis ambientales, las disfunciones de la vida urbana-industrial que se amontonan y la agricultura industrial que crea mayor inseguridad alimentaria, el movimiento campesino tiene relevancia, no sólo para los campesinos sino para toda persona amenazada por las consecuencias catastróficas de la visión del capitalismo global para la organización de la producción, de la comunidad y de la vida misma (Bello, 2008).

El trabajo de Robert McNetting renueva el concepto de campesino (*smallholder*, es el término que adopta) como categoría útil para comprender la sociedad rural actual. En su estudio de las pequeñas unidades

domésticas rurales en todo el mundo, Netting (1993) declara haber identificado un "tipo ideal" de unidad social, basada en la familia extendida y las redes de parentesco, biológico y ficticio, que existen en condiciones de escasez de tierra, presión demográfica y de acceso a un mercado. Creo que con esta especificidad de las condiciones en que surge el *smallholder*, sin embargo, no es correcto hablar de un "tipo ideal". Si bien la unidad doméstica-productiva campesina se encuentra en todos los continentes, el mismo Netting muestra al campesino como "componente de un cambiante orden político-económico internacional" (Araghi, 1995, p. 359) y, como tal, una construcción social de la economía-mundo capitalista. O sea, la figura de la unidad productiva familiar campesina depende de una serie de causas y condiciones específicas, cambiantes y de naturaleza global; su sobrevivencia surge de su capacidad de adaptarse, como unidad productiva y social, a estas condiciones.

Las personas que trabajan como campesinas, quienes cuidan la herencia de semillas de cultivos, bosques y el suelo y la milenaria cultura ecológica de lugar en muchas regiones rurales del mundo, también producen la parte más importante de la alimentación general para las ciudades del mundo. Son personas de una gran variedad de orígenes históricos y culturales. No es homogénea en el mundo, pero la clase campesina global toma cada vez más conciencia de su fuerza y sus intereses como grupo. Aunque se encuentran en economías nacionales de tipos muy contrastantes, a nivel global, los campesinos cumplen funciones específicas en la economía-mundo capitalista, entre ellas como proveedores de materia prima barata para la agroindustria corporativa.

Una característica que comparten los campesinos por su relación con la economía-mundo es que se ubican en una posición políticamente débil y cada vez más desventajosa con respecto a las empresas agroalimentarias transnacionales de los países manufactureros centrales. Los empresarios y sus gobiernos mantienen una política global que desalienta a los pequeños productores campesinos, intentando así arrebatarles el valor agregado de los alimentos para la población. La estrategia es la producción industrial

masiva de alimentos sumamente baratos (y, como veremos, de calidad deficiente) para los trabajadores de las ciudades. Además, se establece un sistema regulatorio aplicable sólo a grandes empresas agroalimentarias dedicadas a la producción y distribución de grandes volúmenes a largas distancias. Este sistema no sólo apunta a la ruina de las familias campesinas sino que disminuye la calidad de los alimentos y, por lo tanto, la salud de los consumidores urbanos.

La unidad productiva campesina emplea diferentes estrategias para sobrevivir en este ambiente político hostil. Tiene que enfrentar tres problemas difíciles en la economía-mundo actual, derivados de uno subyacente que es su posición marginal, sin recursos económicos ni políticos suficientes para mejorar su situación. El primer problema grave es el deterioro ecológico del medio productivo, que tiene como resultado un bajo rendimiento por su trabajo. El segundo es el poco precio que el mercado paga por los productos alimenticios debido a la competencia desleal de los alimentos industrializados que reciben subsidios. El tercero son las dificultades para conquistar mercados urbanos de alimentos en manos de grandes consorcios agroalimentarios, como Walmart. El método principal para enfrentar estos retos ha sido la organización campesina en distintos niveles de acción, empezando con la unidad doméstica, la comunidad y las organizaciones supracomunitarias. Las más comunes de tales organizaciones suelen ser las cooperativas de producción, que en la mayoría de los casos tienen fines de comercialización colectiva.

Lo interesante de los campesinos en el mundo actual es que su situación precaria parece haber tocado fondo. La referida “crisis de alimentos”, declarada por todos los medios y evidenciada por el alza repentina de los precios de los básicos en todo el mundo, justamente en un año de producción sin precedente de alimentos en general, es testimonio del fracaso del modelo capitalista de producción de asegurar la alimentación mínima de la población mundial. Ahora algunos expertos están descubriendo que los campesinos del mundo son los que nos proporcionan la dimensión significativa de nuestra alimentación en variedad, calidad y relaciones ecológicas

y culturales. Crece el reconocimiento de que los campesinos son clave para la seguridad alimentaria del mundo. Con las mejores tierras dedicadas a la agroexportación, los forrajes y biocombustibles, los millones de campesinos de los países del sur producen la mayor parte de los alimentos básicos para sostener a la población urbana y rural. En América Latina se estima que unos 17 millones de unidades productivas, que ocupan cerca de 60.5 millones de hectáreas (34.5 % de la tierra cultivada), con parcelas de 1.8 hectáreas en promedio, proveen 51 % del maíz, 77 % del frijol y 61 % de la papa para consumo doméstico. En Asia y África se observan cifras similares (Altieri, 2008, manuscrito inédito; véase también ETC Group, 2009). Lo hacen sin usar fertilizantes químicos y con su propia semilla nativa.

Las estrategias de las unidades productivas campesinas muchas veces incluyen una división del trabajo por género en que los hombres emigran en busca de trabajo y dinero, mientras que las mujeres se encargan de las actividades productivas y del hogar. Esto implica que el cuidado de los cultivos y los animales queda en manos femeninas, ya que ellas empiezan a desempeñar tareas que otrora hacían los hombres, aparte de las que ya tenían. La unidad doméstica es una empresa familiar en que la división del trabajo por género es parte de una estrategia de sobrevivencia. La feminización de la agricultura implica más que una jornada extra para las mujeres, es también un cambio en la estrategia económica y un nuevo enfoque en la producción de alimentos para el mercado (Guetat-Bernard, 2014). La agricultura campesina pasa de una producción de mercancías y mano de obra baratas para el sector capitalista a proporcionar un servicio basado en el valor cultural agregado de los alimentos tradicionales directamente al consumidor urbano mediante el turismo.

Descampesinización como política agraria

No es un secreto que las políticas oficiales de los gobiernos son abiertamente anticampesinas. Mis investigaciones y las de muchos otros han documentado el impacto negativo sobre el campo que han tenido las políticas neoliberales y las dificultades que han enfrentado las familias campesinas

durante la más reciente embestida contra su sobrevivencia. El argumento de quienes promueven las políticas anticampesinas siempre ha sido el de la "rusticidad", el supuesto atraso de la tecnología de producción. La apuesta es a la "modernización" de la agricultura; la mecanización para abandonar la mano de obra no calificada de los campesinos; las variedades comerciales de monocultivos en vez de las variedades creadas, mejoradas y conservadas siglo tras siglo; los agroquímicos en vez del manejo ecológico del suelo y de las plagas y enfermedades, y el abandono de la producción de alimentos a nivel regional para pasar a depender del mercado agroalimentario global y de las empresas transnacionales.

Tales políticas no sólo socavan la seguridad alimentaria regional, sino que representan una política de descampesinización, es decir, la eliminación de un modo de producción, de un modo de vida y de una cultura, para hacer del paisaje rural un sitio más apropiado para la acumulación de capital. Esta transformación no se trata simplemente de cambiar una actividad económica por otra, sino de un trauma para la cultura local que amenaza una forma de vida antigua y una relación milenaria con un paisaje construido. Como agricultor, el campesino pierde su independencia y cae en una posición cada vez más marginada en la agricultura capitalista hasta que sea orillado a emigrar. Las políticas agrícolas lo convierten, en el mejor de los casos, en un "agricultor por contrato", un consumidor de semillas y agroquímicos vendidos por las grandes empresas transnacionales a través de una estructura financiera usurera.

Como ejemplo que tenemos a la vista, podemos señalar el programa de 2008 operado por el gobierno del estado de Chiapas, que se llama Maíz Solidario. Este programa asistencial da a los campesinos productores de maíz un "paquete" de ayuda en forma de fertilizantes químicos, herbicidas y semillas mejoradas. Es difícil imaginar un programa menos relevante y hasta grotesco ante los problemas que apremian a los campesinos chiapanecos. En vez de fomentar su valiosa agrobiodiversidad de variedades criollas de maíz, se les regala semilla comercial; en vez de enfrentar con seriedad el problema de deterioro de la fertilidad del suelo, producto de dé-

cadas de abandono de la agricultura por parte del Estado, se les dan unos kilos de químicos; en vez de construir sobre los avances importantes de los campesinos chiapanecos en los métodos agroecológicos, se promueve el uso de agrotóxicos prohibidos en otros países. En vez de estructurar un programa serio para apoyar la producción de alimentos, en estos tiempos de "crisis", se les ofrece una bicoca que vale unos 980 pesos por agricultor. Claro, cuando estas irracionalidades son señaladas a los funcionarios del programa, comprendemos su verdadero propósito: que dejen de sembrar maíz los campesinos porque el año que entra nada más van a regalar árboles. La vieja historia.

La reacción de un grupo de campesinos es lo interesante de esta historia. Señalando la importancia de la semilla criolla que guarda el campesino de Chiapas —centro mundial de diversidad del maíz— y sus avances en la agricultura orgánica, varias organizaciones de maiceros de las zonas indígenas de los Altos y la región fronteriza protestaron. Exigieron al gobierno un ajuste al programa para que apoye la reproducción de la semilla de los mismos campesinos y la adquisición de insumos para la producción orgánica. A pesar del nivel inadecuado del apoyo ofrecido, las organizaciones decidieron presionar para lograr estos cambios como cuestión de principio. Con el apoyo de algunas organizaciones no gubernamentales, formaron la Red Maíz Criollo Chiapas y propusieron sustituir los insumos químicos propuestos por el gobierno por insumos apropiados para la siembra orgánica. La Iniciativa Popular Maíz Criollo fue firmada por 6,404 productores de maíz, que ponían a disposición del proyecto de maíz orgánico una superficie de 8,614 hectáreas de 327 localidades distribuidas en 47 municipios de siete regiones de Chiapas, integrantes de un total de 95 organizaciones de base, y fue entregada el 13 de marzo de 2007.

La desnutrición del suelo en la agricultura industrial

Lejos de motivar una política favorable a los campesinos por parte de los gobiernos, la llamada crisis se ha tomado como pretexto para imponer medidas que favorecen a las empresas agroalimentarias transnacionales:

libre importación de alimentos fuertemente subsidiados y la promoción de medidas legales y tecnológicas que favorecen el mayor control de estas empresas sobre todas las fases de la producción y distribución de alimentos (GRAIN-2, 2008). Desde el siglo XIX, entre los impulsores de la agricultura capitalista ha dominado la idea de aplicar los principios de la "ciencia moderna" y la industria a la producción agropecuaria. Poco importaba a los hombres que formularon la nueva agricultura que esta sonada "ciencia moderna" incluía e incluye muy poco de los procesos fundamentales de los que depende la actividad agroalimentaria. Por ejemplo, el suelo que atiende el agricultor es un complejo sistema biológico en que residen millones de microorganismos por centímetro cuadrado, la mayoría de los cuales siguen sin ser identificados ni siquiera por los científicos. Sin embargo, esta ecología del suelo es fundamental para la producción agrícola sustentable aunque poco se entienda de las funciones de estos microorganismos, sus interacciones con las raíces de las plantas y su papel en la fertilidad del suelo. Su ignorancia no les impidió a los "científicos" recetar drásticos cambios en el manejo tradicional del suelo, con la adición directa de algunos nutrientes concentrados en sales solubles, en particular, nitrógeno. Lo que "científicos" como Justus von Leibig observaron es que las altas concentraciones de estas sales permitieron aumentar los rendimientos por hectárea de los granos y otros cultivos. Con los cultivos intensivos se rompieron las relaciones con el bosque, con el contexto ecológico y con la fertilidad real del suelo.

Combinado con avances en la mecanización de las tareas de cultivo, los fertilizantes químicos y la selección de variedades de cultivos que respondían a ellos, el alto rendimiento por unidad de tierra y de mano de obra (en realidad, de capital) se convirtió en el criterio central y único de la "eficiencia" de la agricultura moderna. La aplicación de esta tecnología cambió para siempre las expectativas de los agricultores y logró niveles de producción más altos que los mejores reportados por los sistemas tradicionales. Aplicada a la agricultura en los países periféricos durante el siglo XX, la tecnología agroindustrial apoyó la llamada revolución verde, cuyos

técnicos se jactan de haber evitado la hambruna en el mundo. Sea cual sea la causa de las hambrunas, no hay duda de que aplicar la tecnología de la agricultura científica industrial a la producción contribuyó en gran medida al drástico aumento del volumen global de producción de algunos alimentos básicos durante el último siglo.

Sin embargo, los cambios provocados por la expansión de la agricultura capitalista tecnificada en las zonas rurales siempre han preocupado a las personas involucradas en la producción e investigación agrícolas. Los impactos ambientales de la aplicación comercial de las tecnologías de la revolución verde —en especial el uso intensivo de agroquímicos tóxicos— se vuelven más evidentes cada año. A los agravios químicos hay que agregar los económicos y culturales, al sujetar la producción de alimentos a una lógica mercantil que prioriza la acumulación sin freno de capital para unos cuantos inversionistas. Los daños químicos, económicos y culturales se pueden palpar en el deterioro ecológico del suelo agrícola.

Fertilidad del suelo e intensificación de la agricultura

Desde el punto de vista ecológico, el suelo constituye una biopelícula con una estructura fractal, un complejo conjunto de superficies interactivas que pulen de vida de microorganismos que impulsan los procesos biogeoquímicos del planeta. Los procesos biológicos del suelo ocurren en varios niveles. La jerarquía se establece utilizando la escala espacial por tamaños de las partículas de arcilla y materia orgánica que se combinan para crear la yuxtaposición de superficies donde ocurren tales procesos. Por ejemplo, algunos ecólogos definen tres niveles de esta enorme superficie interna con una gran variedad de micronichos (Oades, 1988; Six, Bossuyt & Denef, 2004). Describir la complejidad de cualquier ecosistema de suelo en detalle representa un reto que los estudios todavía no intentan confrontar. Cuando agregamos la consideración de los niveles tróficos de los organismos habitantes del suelo que constituyen la red alimenticia del mismo podemos identificar otros niveles de la jerarquía, hasta llegar a la escala de los agricultores humanos y los paisajes regionales. Por estas re-

des alimenticias, los organismos vivos nos vinculamos en una ecología. Al experimentar con los sentidos la materia e incorporarla a nuestros cuerpos, la alimentación constituye nuestra relación biofísica más directa e inmediata con el ambiente.

Considerando la fertilidad del suelo, el nivel de los nutrientes necesarios para una buena producción es crucial para la cantidad y calidad de los cultivos. El enfoque exagerado en el alto rendimiento a cualquier costo —ignorando la compleja jerarquía agroecológica— adoptado por los sistemas de agricultura tecnoindustrial ha tenido como resultado el deterioro de los procesos productivos y de los niveles de nutrientes de los alimentos (Davis, 2009). El resultado es que la mayor parte de los alimentos se ha logrado a costa de la calidad y con importantes implicaciones para la salud pública. Por ejemplo, un proceso de deterioro muy difundido en los campos manejados por la agricultura industrial es la pérdida de micronutrientes esenciales disponibles para las plantas. La fertilización exagerada de unos cuantos elementos, sobre todo de nitrógeno, tiene el efecto de forzar la planta a crecer, pero sin el balance nutricional necesario para su sano desarrollo. Grandes cantidades de granos salen de los campos con restos de elementos traza que no se reponen mediante los programas de fertilización. El resultado es un deterioro gradual del suelo, donde disminuyen las concentraciones de estos micronutrientes. El estado de salud nutricional de un cultivo influye en el sabor y la calidad nutricional de los alimentos, lo que a su vez influye grandemente en la salud nutricional de animales y humanos. Por esta razón, aunado al refinamiento que sufren los cultivos que se utilizan como ingredientes de los alimentos procesados, ello implica que la dieta contemporánea sea deficiente en varios nutrientes esenciales.

Estudios recientes (Kant, 2000; Benbrook, Zhao, Yañez, Davies & Andrews, 2008; Davis, 2009) han documentado esta relación en los alimentos de los estadounidenses. Se han registrado deficiencias marginales y hasta severas de varios micronutrientes en los alimentos derivados de la agricultura industrial, y esas deficiencias están ligadas a la incidencia de enfermedades crónico-degenerativas en la población. La cuestión es cuál

sería el mecanismo por el cual las deficiencias de micronutrientes pudiera causar el complejo de efectos en la salud que denomino "síndrome occidental", más conocido como "síndrome metabólico".

El síndrome metabólico

El síndrome metabólico refiere a un conjunto de condiciones patológicas: obesidad, diabetes, algunos tipos de cáncer y deficiencias cardiovasculares —a veces nombradas "enfermedades de la afluencia"—, relacionadas con la adopción por parte de la población de un estilo de vida "occidental", en particular de nuevos hábitos alimenticios: el consumo de carbohidratos refinados, proteínas y grasas animales, alimentos y bebidas procesadas con altos contenidos de azúcar y sal. En donde se han dado entre la población estos cambios, asociados al aumento de los ingresos y la penetración del mercado capitalista global, han surgido las enfermedades de la afluencia (Campbell & Campbell, 2006). Estudios en migrantes de una región de vida tradicional que se cambian a otra en la que adoptan el estilo de vida occidental demuestran que desarrollan nuevos patrones de morbilidad y mortalidad asociadas a su nuevo hogar (Haenszel y Kuirhara, 1968; Higgenson & Muir, 1973). De esto se ha concluido que las causas del síndrome metabólico son principalmente ambientales y no genéticas.

Además, las condiciones patológicas que implica el síndrome metabólico se asocian entre sí. Por ejemplo, estudios epidemiológicos demuestran que los enfermos de hipertensión tienen una marcada incidencia de hipercolesterolemia, hipergliceridemia, hipomagnesemia, diabetes, resistencia a la insulina y obesidad (Wilson *et al*., 2004). En particular, diabetes y obesidad se encuentran fuertemente asociadas, especialmente entre jóvenes (Dietz, 1998). Varias combinaciones de este complejo patológico afectan a un gran número de mexicanos y son las principales causas de muerte en México actualmente. No se conocen los factores que explican esta agrupación fenotípica de patologías, ni cómo es exactamente que el comportamiento "occidental" puede influir en el metabolismo y provocar estas enfermedades de etiologías aparentemente tan diferentes. Sin embargo,

hemos acumulado evidencias y empiezan a surgir algunas propuestas explicativas que repasamos brevemente en esta sección. En particular, está cada vez más claro que el tipo de dieta, junto con el nivel de actividad física, puede tener una influencia fundamental en la prevención y curación de los componentes del síndrome metabólico.

El deterioro de la calidad de los alimentos industriales está relacionado con el incremento del riesgo de las enfermedades "occidentales" crónico-degenerativas, incluyendo la obesidad, las cardiovasculares, el complejo de enfermedades asociadas a la resistencia a la insulina (diabetes) y varios tipos de cáncer (Kant, 2000; Ames, 2006). La dieta humana requiere macronutrientes, que proporcionan la mayor parte de las calorías y proteínas necesarias, y micronutrientes (más de 40 minerales, vitaminas y otros bioquímicos) requeridos en todos los procesos metabólicos y del desarrollo fisiológico. La dieta urbana contemporánea, con un alto nivel de alimentos procesados, carbohidratos refinados y grasas, tiende a ser alta en calorías, pero deficiente en micronutrientes; o sea, son alimentos energéticamente densos pero pobres en nutrientes. Tales alimentos son baratos, de sabor atractivo (con la ayuda de la industria química) y fáciles de preparar, por lo cual son consumidos en forma excesiva, en particular por personas de bajos recursos económicos (Karp, 2006). Un consumo aparentemente adecuado de alimentos, o incluso un consumo excesivo, puede ser acompañado de deficiencias en los niveles de ciertos micronutrientes. De hecho el consumo subóptimo de micronutrientes se ha observado con frecuencia en las patologías asociadas a la obesidad (Moshfegh, Goldman & Cleveland, 2005).

La dieta occidental y la enfermedad: los micronutrientes

Uno de los estudios más exhaustivos de la relación entre la dieta y la enfermedad fue realizado por científicos chinos y estadounidenses en la década de los ochenta. Los investigadores aplicaron una encuesta epidemiológica y bioquímica en 65 condados de la China continental, que evaluaron 367 variables entre 100 adultos por condado. Se estudiaron (Campbell & Campbell, 2006; Chen *et al.*, 2006):

- Tasas de mortalidad por 48 enfermedades.
- 109 indicadores inmunológicos, hormonales y nutricionales en sangre.
- 24 indicadores en orina.
- Niveles en alimentos de 36 componentes (nutrientes, plaguicidas y metales pesados).
- Insumos de 36 nutrientes y alimentos, observaciones directas en la unidad doméstica.
- Datos de encuesta sobre 60 factores de estilo de vida.
- 17 factores geográficos y climáticos.

Este extraordinario estudio arrojó un retrato muy completo de la asociación entre dieta, hábitos y enfermedad que permitió comparar la situación muy variable en la China rural, que apenas empezaba a sentir los efectos de la "occidentalización" de su dieta en aquel momento, con las condiciones reportadas por las sociedades industrializadas como Estados Unidos. El estudio reveló una gran variabilidad en los patrones de mortalidad en los diferentes condados de China, lo que permitió estudiar muchas variables nutricionales y su asociación con enfermedades mortales. La dieta tradicional rural de China es alta en carbohidratos integrales (no refinados), especialmente el arroz, y alimentos "naturales" como verduras y frutas. Aunque la dieta es alta en calorías totales, es muy baja en proteína y grasa de origen animal. El indicador bioquímico más sensible para predecir la presencia de enfermedades degenerativas del síndrome occidental resultó ser el nivel de colesterol en sangre. Y el factor más fuertemente asociado con altos niveles de colesterol era el consumo de proteínas y grasas animales.

Uno de estos resultados algo sorprendentes del estudio chino se refiere a la nutrición proteico-calórica y su relación con el síndrome metabólico, en particular la obesidad y la diabetes. A pesar del más alto consumo de calorías que se observa entre los norteamericanos, los chinos tienden a tener menos peso (controlando por tamaño corporal y actividad física) y mucho menos problemas de obesidad que los norteamericanos con menor

consumo calórico. Las características más notables de la dieta occidental incluyen el consumo de carbohidratos altamente refinados (altos en calorías, pero de baja densidad de nutrientes) en vez de granos enteros y alimentos integrales (por ejemplo, frutas y verduras) y un consumo exagerado de carne, huevo, lácteos y embutidos, todos productos de sistemas industrializados de producción masiva.

Este consumo de alimentos con muchas calorías en forma de grasas animales y carbohidratos simples parece contribuir a los trastornos del metabolismo, que son las causas subyacentes a las enfermedades asociadas al síndrome metabólico. Aunque no entendemos a detalle los mecanismos que conducen a esta situación, empezamos a entender mejor los procesos involucrados a nivel celular. El conjunto de condiciones asociadas a los patrones de mortalidad por enfermedad crónico-degenerativa parece estar relacionado con fallas del sistema de comunicación bioquímica que controla el metabolismo a nivel celular.

Esto significa que el síndrome metabólico es un trastorno del sistema de transducción de señales a nivel del metabolismo celular. Nuestras células coordinan una asombrosa complejidad de procesos internos agrupados en cadenas bioquímicas con cientos de productos intermedios y enzimas que catalizan los eslabones de estas cadenas. Un trastorno en una de estas cadenas de reacciones, que puede ser resultado de la falla en un solo eslabón, puede traducirse en una enfermedad debilitante o mortal. Si les faltan a las células los nutrientes que necesitan para fabricar las enzimas y los metabolitos que requieren los procesos internos para poder comunicarse con otras células para coordinar la fisiología, surgen condiciones patológicas. La obesidad, la resistencia a la insulina y los trastornos del metabolismo de las grasas en la enfermedad vascular parecen ser resultado de fallas en los sistemas de transducción de señales celulares que pueden ser provocadas por la deficiencia de un conjunto de nutrientes clave en la dieta basada en alimentos industrializados.

El sitio crucial para estas fallas parece ser un orgánulo ubicuo en el organismo: la mitocondria. Este extraordinario componente subcelular

habita a todas las células del cuerpo animal y tiene como función central oxidar los carbohidratos y ácidos grasos para extraer su energía química en forma útil para las células. O sea, la mitocondria es la planta de generación de energía para los procesos fisiológicos. A través de una cadena de reacciones bioquímicas conocida como el ciclo de Krebs, las mitocondrias extraen la energía de los carbohidratos simples para recargar las moléculas de adenosín difosfato (ADP) para hacer adenosín trifosfato (ATP), la moneda universal de energía para los procesos celulares. En años recientes se ha descubierto que, aparte de esta función importante, las mitocondrias tienen un papel activo en el control de la transducción de señales, por lo cual intervienen de manera directa en la elaboración de muchas proteínas (enzimas) y los procesos de división y reproducción de la célula (Blank *et al*., 2008). Por lo tanto, una falla en la función de este orgánulo tiene repercusiones en una amplia gana de procesos metabólicos, con posibles efectos drásticos en la salud del organismo.

Se ha demostrado que las deficiencias nutricionales de zinc, magnesio, vitamina D, calcio, selenio y varias vitaminas del complejo B, entre otras, pueden conducir al daño a las mitocondrias que impiden su función, lo cual contribuye a los procesos de envejecimiento y da lugar a patologías graves. El deterioro de la mitocondria parece factor central en el envejecimiento y las enfermedades degenerativas, incluyendo el cáncer y la degeneración neurológica (Shigenaga, Hagen & Ames, 1994). La mitocondria deteriorada se convierte en fuente de radicales libres que se fugan de los procesos oxidativas y que están asociados al daño observado en una amplia gama de condiciones patológicas (Ames, 2006).

Dieta occidental y enfermedad: consumo de productos pecuarios

El sistema agroalimentario capitalista ha enfatizado un consumo muy alto de proteínas animales y calorías, que produce masivamente y a bajo costo. Con la expansión de la economía capitalista global, se ha difundido la "dieta occidental", proporcionada por las agroindustrias multinacionales. Como hemos visto, en todos los lugares donde los hábitos alimenticios se

transforman en "occidentales" aparece el síndrome de la dieta occidental: obesidad, diabetes, hipertensión, disfunción cardiovascular y varios tipos de cáncer, entre otros trastornos de la salud. Dos factores —consumo excesivo de proteínas y calorías y la baja densidad de nutrientes en los alimentos— se combinan para crear condiciones favorables al síndrome de la dieta occidental: la resistencia a la insulina, disfunción mitocondrial y falla de los sistemas de señalamiento de las células (Muoio & Newgard, 2004). Los alimentos artificiales y las sustancias nuevas que la industria ha introducido a la cadena alimenticia logran "engañar" al cuerpo y su sistema de defensa natural, en que los mecanismos que normalmente limitan el consumo no entran a controlar el comportamiento. El resultado puede ser el consumo excesivo de proteínas y calorías, a la vez que hay un consumo desequilibrado de muchos micronutrientes.

El sistema agroalimentario industrial tiene dos impactos significativos en la salud pública mundial. El primero es la difusión de la condición de salud nutricional deteriorada que llamamos "síndrome de la dieta occidental", por la mala calidad de los alimentos y el consumo desbalanceado. El segundo es el surgimiento de enfermedades infecciosas jamás vistas hasta ahora. Estas enfermedades "emergentes" son en un 70 % zoonosis, o sea, vienen de los animales con los que compartimos el hábitat (Slingenbergh, Gilbert, De Balogh & Wint, 2004). Además, varias de éstas, en sus formas más virulentas, se originan en los grandes confinamientos animales de las agroindustrias, en particular las granjas de puercos y pollos (Greger, 2007).

El pollo se vuelve un animal clave en la ecología política. La producción animal industrial genera enfermedades infecciosas y un producto de inferior calidad que daña la salud de los consumidores.

La conclusión tentativa de estas consideraciones es que para la salud —humana y animal— tiene que haber un equilibrio entre la vida en el suelo (el metabolismo "externo") y el metabolismo interno de los organismos que dependen de ella.

El síndrome metabólico en México

México presenta su expresión particular del "síndrome de occidente". La alimentación industrial y la globalización de la industria agroalimentaria han creado una situación de salud totalmente nueva en la sociedad mexicana. Las enfermedades crónico-degenerativas relacionadas con la dieta ahora son las causas principales de muerte en adultos mexicanos (cuadro 4.1). De 1955 a 2005, la expectativa de vida en México aumentó en 45 %, para alcanzar los 75.4 años, y la mortalidad infantil cayó en 83 %. A pesar de la persistencia de profundas desigualdades geográficas y sociales, esto es un logro del sistema mexicano de salud. En este mismo periodo empezaron a cambiar los patrones de mortalidad en el país. En 1955, las enfermedades infecciosas causaron casi el 70 % de las muertes en todos los grupos de edad, pero en 2004 estas últimas se habían reducido a al menos el 20 %, las enfermedades crónico-degenerativas dieron cuenta del 80 % de la mortalidad (Salud, 2006). Como en casi todo el mundo "occidental", la enfer-

Cuadro 4.1
Muertes por enfermedades crónico-degenerativas o relacionadas con la dieta en México, 2000-2004

Causa	Número absoluto de muertes	Porcentaje del total de las muertes (1,697,614)
Diabetes	272,538	16.1
Enfermedades cardiovasculares e hipertensivas	423,619	25.0
Cáncer y leucemia	194,855	11.5
Cirrosis hepática y otras (consumo de alcohol)	140,640	8.3
Desnutrición, anemias y otras deficiencias nutricionales	52,994	3.1
Totales	1.084,676	63.9

Fuente: Secretaría de Salud (2006a).

Cuadro 4.2
Muerte por enfermedades crónico-degenerativas o relacionadas con la dieta en las regiones Altos y Selva Lacandona de Chiapas, 2000-2004

Causa	2000	2001	2002	2003	2004	Total	Porcentaje del total de las muertes (6,912)
Enfermedades cardiovasculares	161	178	186	176	192	894	12.9
Cirrosis hepática y otras (consumo de alcohol)	141	152	182	189	186	850	12.3
Cáncer (varios)	130	118	104	139	131	622	9.0
Desnutrición, anemia y deficiencias	59	105	89	91	59	428	6.2
Diabetes*	22	14	21	23	29	109	1.6
Totales						2,903	42.0

*Otros indicadores sugieren que esta cifra tiene un fuerte subregistro en la región.
Fuente: Secretaría de Salud (2006a).

medad cardiaca isquémica, causada por la arterosclerosis, era la principal causa de muerte en el país (13.3 % de las muertes en 2004); ésta más la diabetes (9.9%), las enfermedades cerebro-vasculares (6.1 %), la cirrosis hepática (5.6 %), la hipertensión (3.3 %) y varios tipos de cáncer (6.6 %) dan cuenta del 44.8 % de la mortalidad (González-Pier *et al*., 2006). Sin embargo, en 2007 la diabetes ya ocupaba el primer lugar entre las causas de muerte, como señalamos arriba.

Se ha hablado de la transición en que se presenta la situación de mortalidad caracterizada por las enfermedades infecciosas respiratorias y gastrointestinales a un patrón de enfermedades degenerativas relacionadas

con la dieta y el estilo de vida (Caldwell, 2001). Al tomar una visión de más profundidad histórica, sin embargo, emerge un escenario evolutivo algo más complejo. Las etapas epidemiológicas corresponden a transformaciones fundamentales de la forma que adopta la sociedad para producir los alimentos y, en consecuencia, se relacionan con la calidad de la dieta. Implican también cambios en la forma de relacionarse con los animales mediante los sistemas de alimentación y manejo. En cada etapa la relación de los seres humanos con los animales es el elemento clave en la ecología que determina las principales causas de morbilidad y mortalidad entre la población humana (Slingenberh *et al*., 2004).

La primera etapa epidemiológica data de la revolución neolítica, que abarca desde los primeros momentos de la agricultura y la domesticación de los grandes animales de pastoreo (en el caso del Medio Oriente). Era la etapa de las enfermedades comunicables por microorganismos patógenos, cuya expresión más dramática eran las periódicas pandemias que, ligadas con los frecuentes cambios climáticos y la guerra (Zhang, Brecke, Lee, He & Zhang, 2007), devastaron las ciudades. La lista de nuestros antagonistas microbianos es impresionante. Una reseña de Cleaveland, Laurenseon & Taylor (2001) identificó 1,415 especies de organismos infecciosos conocidos como patógenos humanos, incluyendo 217 virus y priones, 538 bacterias y rickettsias, 307 hongos y 66 protozoarios. De éstos, 868 (61 %) fueron clasificados como zoonóticos, o sea que se originan o son transmitidos a los seres humanos por animales silvestres o domésticos. Se llama zoonosis a una enfermedad que pasa parte de su ciclo de vida en algún animal o que tuvo su origen en los animales. Las infecciones parecen prosperar particularmente entre animales que forman hatos y se juntan en grandes cantidades. Aquí privan las condiciones ideales para el desarrollo de patógenos altamente contagiosos.

La segunda etapa inicia con la creación de la agricultura capitalista global y la revolución industrial en Europa, entre los siglos XVI y XVIII (Wallerstein, 1979, 1984). Con la urbanización empieza un lento proceso de mejoras en la sanidad y de avances en la medicina que permitieron bajar

la mortalidad por infecciones. La introducción de los antibióticos en el siglo XX culmina este proceso y se declara que las enfermedades infecciosas fueron vencidas. Se consolida la agricultura "científica" y se generaliza la "dieta occidental", alta en calorías, con baja densidad de nutrientes y sobrecargada de productos de origen animal y de alimentos refinados. La tercera etapa, a partir de la segunda mitad del siglo XX, se caracteriza por el surgimiento de nuevas enfermedades infecciosas que amenazan con desatar pandemias en las que mueren millones de personas. El origen de estas nuevas enfermedades es nuestra relación con los animales, tanto domésticos como salvajes (Greger, 2007).

Algunos investigadores han criticado este esquema histórico, señalando que para muchas regiones no se trata de un proceso de dejar atrás una etapa para dar lugar a otra, sino que hay un efecto cumulativo; en muchas zonas periféricas en la división del trabajo que impone el desarrollo capitalista global se sigue sufriendo una alta mortalidad e incluso el repunte de las enfermedades infecciosas de la primera etapa, especialmente en niños de las zonas rurales (Armelagos, Barnes & Lin, 1996). A la vez, para la mayoría de la población en diferentes etapas de urbanización, las enfermedades crónico-degenerativas son la causa principal de morbilidad y mortalidad (Barquera & Tolentino, 2005). Finalmente, con la penetración de las formas capitalistas industrializadas de producción en el campo tradicional (primero las granjas de aves) empiezan a amenazar las nuevas enfermedades infecciosas.

Soberanía alimentaria como estrategia de la salud nutricional

Después de muchos años de permanecer en el olvido de los principales medios de comunicación, la alimentación se ha vuelto tema del día con la declarada "crisis" mundial desde finales de 2007. Aunque todos están de acuerdo en la existencia de la crisis, indicada por el aumento severo de precios de los granos básicos y otros alimentos y el desvío de muchos recursos agrícolas a la producción de biocombustibles, entre otros factores, nadie parece tener mucha idea sobre cómo resolverla. Los proponentes

de la revolución verde y la biotecnología se han pronunciado por la aplicación de más tecnología industrial y los gobiernos no parecen tener otra sugerencia que mayores importaciones de alimentos del mercado global. Pero estas medidas son las mismas políticas que provocaron la crisis. Las altas tecnologías no sólo aumentan la dependencia que tiene la agricultura de los combustibles, también fortalecen la dependencia alimentaria de los países periféricos de la economía mundial. Tales tecnologías, junto con las políticas neoliberales de "libre mercado", han convertido a un país tras otro de exportadores en importadores de alimentos. Un caso notable en este sentido, por ser "cuna de la revolución verde", es México. Las políticas neoliberales de los últimos años han vaciado el campo, golpeando duramente a la sociedad y cultura rurales, provocando la migración masiva de agricultores, y han convertido a México en un país fuertemente dependiente de las importaciones (González & Macías, 2007; González, 2013).

A principios de 2008, ante el alza generalizada de precios de los alimentos, el presidente de México en turno anunció su solución a la crisis: abrir la frontera completamente a la importación de granos básicos y otros alimentos. Del 2 al 5 de junio del mismo año, los "líderes" de los países del mundo se reunieron en las oficinas de la FAO en Roma para buscar soluciones a la crisis alimentaria. Se destacó la misma falta de imaginación que demostró el presidente de México: no se les ocurre otra cosa que aplicar más de las mismas políticas que causaron la crisis.

> La "crisis" hace evidente la insensatez suicida de la agricultura industrial, que emplea 10 calorías de energía fósil por cada caloría de energía alimentaria, causando daños inmensos al ambiente y la sociedad. Las tierras agrícolas del mundo deben dedicarse a producir alimentos para la gente, no para los automóviles o el ganado. Pero esto sólo podrá lograrse cuando queden de nuevo en manos de los campesinos, rescatando producción y consumo de las corporaciones que ahora los controlan, apoyadas por sus gobiernos.
>
> Es criminalmente ingenuo esperar que gobiernos como el mexicano protejan a los campesinos, en vez de seguir tratando de expulsarlos del

> campo, y que abandonen su ciega subordinación al mercado y las corporaciones. Necesitamos aguantar a pie firme las consecuencias de saber que no podemos dejar los alimentos o el petróleo en las manos de este gobierno o este Congreso (Gustavo Esteva, *La Jornada*, 19 de mayo de 2008).

El Año Internacional de la Agricultura Familiar (2014), declarado por la FAO, parece abrir otro espacio para discutir los diferentes modelos agroalimentarios: el industrial *versus* el campseino. Los campesinos, representados por sus organizaciones locales e internacionales, como Vía Campesina, tienen una propuesta muy diferente para solucionar la crisis: apoyar la producción de alimentos de calidad para los mercados locales y regionales. Hay tres elementos fundamentales para instrumentar esta estrategia: tierra, mercados y la agricultura misma (GRAIN-1, 2008).

La situación de la tierra en los países de la periferia de la economía-mundo es cada vez más grave. Con la rúbrica de "crear un mercado de tierras" y otros subterfugios como la conservación de la biodiversidad, la tierra está siendo concentrada en pocas manos, mientras que los campesinos son expulsados de sus territorios y de la producción rural. Una reforma agraria real ha vuelto a la agenda política como primera prioridad de los movimientos antisistema.

En cuanto al mercado, el enfoque de los sistemas alimentarios locales (SAL) es la creación de economías con base en los valores alimentarios y culturales locales. O sea, el énfasis ha sido la comercialización de los productos locales en el mercado global, la creación de "micromarcas globales" y los productos "de origen" (Muchnik, 2003). Pero hay otra dimensión importante de una política que busca fortalecer los SAL, que es la de crear un sistema local de abasto que fortalezca la seguridad alimentaria regional y blinde la economía local contra las crisis periódicas de la economía-mundo capitalista. Por eso podemos entender que los SAL no están peleados a muerte con los mercados de agroexportación, simplemente fijan las prioridades en otro orden: primero, alimentar a la población y fortalecer la economía local.

El "desarrollo" es una noción de la racionalización económica y del "progreso" en que la vida social y cultural se sujeta a la regulación precisa del cálculo monetario y los métodos supuestamente científicos. Todos los procesos productivos y valores se expresan en términos de dinero y están sujetos a esa valorización de manera exclusiva. Max Weber observó que esta racionalidad muchas veces contradice las necesidades y los valores reales de la gente, o sea la racionalidad formal entra en conflicto con y supedita a la racionalidad material. Tenemos que volver a colocar la racionalidad material en el centro de nuestras políticas públicas dirigidas a los procesos económicos y ecológicos.

Bibliografía

Alcorn, J. (1990). Indigenous agroforestry systems in the Latin American tropics. En Altieri, M. A. & Hecht, S. B. (eds.), *Agroecology and small farm development.* Boca Raton, Fl.: CRC Press, 203-213.

Ames, B. N. (2006). Low micronutrient intake may accelerate the degenerative diseases of aging through allocation of scarce micronutrients by triage. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 103*, 17589-17594.

Appendini, K., García Barrios, R. & Tejera, B. de la (2003). Seguridad alimentaria y "calidad" de los alimentos: ¿una estrategia campesina? *Revista Europea de Estudios Lationamericanos y del Caribe, 75*, 65-83.

Araghi, F. A. (1995). Global depeasantization, 1945-1990. *The Sociological Quarterly, 36*, 337-368.

Armelagos, G. J., Barnes, K. C. & Lin, J. (1996). Disease in human evolution: the reemergence of infectious disease in the third epidemiological transition. *National Museum of Natural History Bulletin for Teachers, 18*(3).

Barquera, S. & Tolentino, L. (2005). Geografía de las enfermedades asociadas con la nutrición en México: una perspectiva de transición epidemiológica. *Papeles de Población, 43*, 133-149.

Bello, W. (2008). Manufacturing a food crisis. *The Nation*, June 2. Recuperado de http://www.thenation.com/doc/20080602/bello

Benbrook, C., Zhao, X., Yañez, J., Davies, N. & Andrews, P. (2008). *New evidence confirms the superiority of plant-based organic foods*. Boulder, Co.: The Organic Center.

Blank, H. M., Chonghua, L., Mueller, J. E., Bogomolnaya, L. M., Bryk, M. & Michael, P. (2008). An increase in mitochondrial DNA promotes nuclear DNA replication in yeast. *PLoS Genetics, 4*(4), 1.

Caldwell, J. C. (2001). Population health in transition. *Bulletin of the World Health Organization, 79*, 159-160.

Campbell, T. C. & Campbell, T. M. (2006). *The China study*. Dallas, Tx.: Benbella Books.

Chen, J., R., Peto, W.-H., Pan, B.-Q., Liu, T. C., Campbell, J., Boreham, Parpia, B., Cassano, P. & Chen, Z.-M. (2006). *Mortality, biochemistry, diet and lifestyle in rural China: geographic study of the characteristics of 69 counties in Mainland China and 16 areas in Taiwan*. New York: Oxford University Press.

Childe, V. G. (1936). *Man makes himself*. London: Watts.

Cleaveland, S., Laurenseon, M. K. & Taylor, L. H. (2001). Diseases of humans and their domestic mammals: pathogen characteristics, host range and the risk of emergency. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London, 356*, 991-999.

Davis, D. R. (2009). Declining fruit and vegetable nutrient composition: what is the evidence? *Hort Science 44*, 15-19.

Dietz, W. H. (1998). Health consequences of obesity in youth: childhood predictors of adult disease. *Pediatrics, 101*, 518-525.

Ford, A. (2010). Conspicuous production of exotics among the Maya: The Organization of Obsidian Procurement, Production, and Distribution at El Pilar. En Melgar Tisoc, E., Solís Ciriaco, R. & Licón, G. (eds.), *Producción de bienes de prestigio ornamentales y votivos de la América antigua.* Doral, Fl.: Syllaba Press.

ETC Group (2009). Who will feed us? Questions for the food and climate crises. *ETC Communique, 102*, 1-34.

Goebel, T., Waters, M. R. & O'Rourke, D. H. (2008). The Late Pleistocene dispersal of modern humans in the Americas. *Science, 319*, 1497-1502.

Gómez Pompa, A., Flores, A. & Sosa, J. S. (1987). The 'pet kot': a man-made tropical forest of the Maya. *Interciencia, 12*, 10-15.

González, H. (2013). Especialización productiva y vulnerabilidad agroalimentaria en México. *Comercio Exterior, 63*(2), 21-23.

González, H. & Macías, M. (2007). Vulnerabilidad alimentaria y política agroalimentaria en México. *Desacatos, 25*.

González-Pier, E., Gutiérrez-Delgado, C., Stevens, G., Barraza-Lloréns, M., Porras-Condey, R., Carvalho, N., Lonchich, K., Dias, R. H., Kelkarni, S., Casey, A., Murakami, Y., Ezzat, M. & Salomon, J. A. (2006). Priority setting for health interventions in Mexico's system of social protection in health. *Lancet, 368*, 1608-1618.

GRAIN-1 (2008). Getting out of the food crisis. *Seedling,* June (editorial).

GRAIN-2 (2008). Food safety: rigging the game. *Seedling,* June (editorial).

Greger, M. (2007). The human/animal interface: emergence and resurgence of zoonotic infectious diseases. *Critical Reviews in Microbiology, 33*, 245-299.

Guetat-Bernard, H. (ed.) (2014). *Feminin-masculin, genre at agriculture familiales*. France: Editions Quae.

Haenszel, W. & Kurihara, M. (1968). Studies of Japanese migrants: mortality from cancer and other diseases among Japanese in the United States. *Journal of the National Cancer Institute, 40*, 43-68.

Hewitt de Alcántara, C. (1984). *Anthropological perspectives on rural Mexico*. Boston: Routledge and Kegan Paul.

Higginson, J. & Muir, C. S. (1973). Epidemiology in cancer. En Holland, J. F. y Frei, E. (eds.), *Cancer medicine*. Philadelphia: Lea and Febiger, 241-306.

Iannone, G. (2002). Annales history and the ancient Maya state: some observations on the "dynamic model". *American Anthropologist, 104*, 68-78.

Jones, J. G. (1994). Pollen evidence for early settlement and agriculture in Northern Belize. *Palynology, 18*, 205-211.

Johnston, K. J. (2003). The intensification of pre-industrial cereal agriculture in the tropics: boserup, cultivation lengthening, and the classic Maya. *Journal of Anthropological Archaeology, 22*(2), 126-161.

Kant, A. K. (2000). Consumption of energy-dense, nutrient-poor foods by adult Americans: nutritional and health implications. The third National Health and Nutrition Examination Survey, 1988-1994. *American Journal of Clinical Nutrition,* 72(4), 929-936.

Karp, R. (2006). Malnutrition among children in the United States: the impact of poverty. En Olson, J., Shike, M. & Ross, A. (eds.), *Modern nutrition in health and disease.* New York: Lippincott, Willians & Wilkins, 861-874.

Louette, D. (2000). Traditional management of seed and genetic diversity: what is a landrace? En Brush, S. B. (ed.), *Genes in the field: on-farm conservation of crop diversity*. Boca Raton, FL.: Lewis Publishers (CRC Press), 109-142.

Martínez Torres, M. A. & Rosset, P. M. (2014). Diálogo de saberes en La Vía Campesina: food sovereignty and agroecology. *Journal of Peasant Studies.* DOI:10.1080/03066150.2013.872632.

McAnany, P. A. (1995). *Living with the ancestors: kinship and kingship in ancient Maya society*. Austin: University of Texas Press.

Mitchell, A. E., Hong, Y. J., Koh, E., Barrett, D. M., Bryant, D. E., Denison, R. F. & Kaffka, S. (2007). Ten-year comparison of the influence of organic and conventional crop management practices on the content of flavonoids in tomatoes. *Journal and Agriculture and Food Chemistry, 55*, 6154-6159.

Moshfegh, A., Goldman, J. & Cleveland, L. (2005). *What we eat in America, NHANES 2001-2002: unusual nutient intakes from food compared to dietary reference intakes*. Washington, D.C.: U.S. Department of Agriculture, Agricultural Research Service.

Muchnik, J. & Velarde, I. (2003). *Sistemas agroalimentarios localizados: procesos de innovación y valorización de los recursos locales. El caso del vino de la costa de Berisso.* La Plata: Universidad Nacional de La Plata.

Muoio, D. M. & Newgard, C. B. (2004). Biomedicine: insulin resistance takes a trip through the ER. *Science, 306*, 425-426.

Netting, R. M. (1977). Maya subsistence: mythologies, analogies, possibilities. En Adams, R. E. W. (ed.), *The origins of Maya civilization*. Albuquerque: University of New Mexico Press.

Netting, R. M. (1993). *Smallholders, householders: farm families and the ecology of intensive, sustainable agriculture*. Stanford, CA.: Stanford University Press.

Nigh, R. (2008). Trees, fire and farmers: making woods and soil in the Maya forest. *Ethnobiology, 28*, 231-243.

Nigh, R. y Diemont, S. A. W. (2013). The Maya milpa: fire and the legacy of living soil. *Frontiers in Ecology and the Environment, 11*(s1), e45-e54.

Oades, J. M. (1988). The retention of organic matter in soils. *Biogeochemistry, 5*, 35-70.

Perry, L., Dickau, R., Zarrillo, S., Holst, I., Pearsall, D. M., Piperno, D. R., Berman, M. J., Cooke, R. G., Rademaker, K., Ranere, A. J., Raymond, J. S., Sandweiss, D. H., Scaramelli, F., Tarble, K. & Zeidler, J. A. (2007). Starch fossils and the domestication and dispersal of chili peppers (*Capsicum* spp. L.) in the Americas. *Science*, *315*(5814), 986-988.

Peters, C. M. (2000). Precolumbian silviculture and indigenous management of neotropical forests. En Lentz, D. L. (ed.), *Imperfect balance*. New York: Columbia University Press, 203-223.

Pickersgill, B. (2007). Domestication of plants in the Americas: insights from Mendelian and molecular genetics. *Annals of Botany, 100*, 925-940.

Piperno, D. R. & Flannery, K. V. (2001). The earliest archaeological maize (*Zea mays* L.) from highland Mexico: new accelerator mass spectrometry dates and their implications. *PNAS, 98*, 2101-2103.

Pohl, M. E. D., Piperno, D. R., Pope, K. O. & Jones, J. G. (2007). Microfossil evidence for pre-Columbian maize dispersals in the neotropics from San Andres, Tabasco, Mexico. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 104*, 6870-6875.

Pyburn, K. A. (2003). The hydrology of Chau Hiix. *Ancient Mesoamerica, 14*, 123-129.

Ramírez Vargas, E., Arnaud Viñas, M. D. R. y Delilse, H. (2007). Prevalence of the metabolic syndrome and associated lifestyles in adult males from Oaxaca, Mexico. *Salud Pública de México, 49*, 94-102.

Rojas Rabiela, T. (1990). La agricultura en la época prehispánica. En Rojas Rabiela, T. (ed.), *La agricultura en tierras mexicanas desde sus orígenes hasta nuestros días*. México: Editorial Grijalbo, Conaculta, 15-138.

Secretaría de Salud, Subsecretaría de Innovación y Calidad, Dirección General de Información en Salud (2006a). *La mortalidad en México, 2000-2004 "Muertes evitables: magnitud, distribución y tendencias".* México: Secretaría de Salud.

Secretaría de Salud (2006b). *Boletín de información estadística 2004*. México: Secretaría de Salud.

Shigenaga, M. K., Hagen, T. M. & Ames, B. N. (1994). Oxidative damage and mitochondrial decay in aging. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 91*, 10771-10778.

Six, J., Bossuyt, H., Degryze, S. & Denef, K. (2004). A history of research on the link between (micro) aggregates, soil biota, and soil organic matter dynamics. *Soil & Tillage Research, 79*, 7-31.

Slingenbergh, J., Gilbert, M., Balogh, K. de & Wint, W. (2004). Ecological sources of zoonotic diseases. *Revue scientifique et technique-Office international des epizooties*, *23*, 467-484.

Smith, B. D. (1997). The initial domestication of *Cucurbita pepo* in the Americas 10,000 years ago. *Science, 276*, 932-934.

Smith, B. D. (1998). Origins of agriculture: enhanced: between foraging and farming. *Science, 279*, 1651-1652.

Terán, S. & Rasmussen, C. H. (1994). *La milpa de los mayas: la agricultura de los mayas prehispánicos y actuales en el noreste de Yucatán*. Mérida: Universidad de Yucatán.

Terrell, J. E., Hart, J. P., Barut, S., Cellinese, N., Curet, A., Denham, T., Kusimba, C. M., Latinis, K., Oka, R., Palka, J., Pohl, M. E. D., Pope, K. O., Williams, P. R., Haines, H. & Staller, J. E. (2003). Domesticated landscapes: the subsistence ecology of plant and animal domestication. *Journal of Archaeological Method and Theory, 10*, 323-368.

Torres, B. (1985). Las plantas útiles en el México antiguo según las fuentes del siglo XVI. En Rojas Rabiela, T. & Sanders, W. (eds.), *Historia de la agricultura: época prehispánica-siglo XVI*. México: Instituto Nacional de Antropología e Historia, 53-128.

Turrent, A., Wise, T. A. & Garvey, E. (2012). *Factibilidad de alcanzar el potencial productivo de maíz de México*. Medford, MA.: Global Development and Environment Institute.

Wallerstein, I. (1979). *El moderno sistema mundial: la agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI* (10ª ed., vol. I., *La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI).* México: Siglo XXI.

Wallerstein, I. (1984). *El moderno sistema mundial: la agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI* (10ª ed., vol. II, *El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750)*. Mexico: Siglo XXI.

Wilson, F. H., Hariri, A., Farhi, A., Zhao, H., Petersen, K. F., Toka, H. R., Nelson-Williams, C., Raja, K. M., Kashgarian, M., Shulman, G. I., Scheinman, S. J. & Lifton, R. P. (2004). A cluster of metabolic defects caused by mutation in a mitochondrial tRNA. *Science, 306*, 1190-1194.

Wolf, E. (1957). Closed corporate communities in Mesoamerica and Central Java. *Southwestern Journal of Anthropology, 13*, 1-18.

Wolf, E. (1966). *Peasants*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Wolf, E. (1982). *Europe and the people without history*. Berkeley, CA: University of California Press.

Zhang, D. D., Brecke, P., Lee, H. F., He, Y.-Q. & Zhang, J. (2007). Global climate change, war, and population decline in recent human history. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 104*, 19214-19219.

5. Las empresas transculturales de México y de Estados Unidos en la cadena transnacional de frutas y hortalizas

Margarita Calleja
Humberto González

Introducción: las redes transnacionales y transculturales

En este trabajo nos proponemos utilizar el término de *campo empresarial transcultural* (CET) como unidad de análisis para estudiar el sistema agroalimentario global desde una perspectiva fenomenológica que incorpore la perspectiva de los actores que participan en él. El uso del término nos permite, por un lado, incorporar los aportes de los estudios microsociales, que presentan a los actores sociales situados en sus mundos de vida y comprender sus prácticas de apropiación del territorio en contextos globales y locales (Fremont, 1999; Giménez, 2000; Long, 2001). Por otro lado, el mismo término nos permite incorporar la contribución de los estudios de economía política —a los que haremos amplia referencia en este trabajo— para estudiar los procesos de integración transfronteriza en un marco histórico y geográfico transnacional, en el que es posible determinar las formas de gobernanza y de liderazgo en el proceso de globalización.

Nos proponemos mostrar las posibilidades heurísticas y explicativas del término de CET a partir de un estudio de caso sobre el proceso de cambio que se presentó en el Valle del Río Grande (VRG) en el sur de Texas cuando, por una parte, las empresas agrícolas de esta región ampliaron sus operaciones a diversas regiones agrícolas de México para satisfacer la creciente demanda de frutas y hortalizas frescas (FyHF) de los consumidores de Estados Unidos y Canadá durante la temporada de invierno. Por otra parte, cuando algunos empresarios agrícolas de México fundaron empre-

sas comercializadoras o se asociaron con pequeñas y medianas empresas comercializadoras de Texas para mejorar su competitividad y aumentar sus beneficios en un negocio transfronterizo. Todas estas compañías crearon redes por las que circularon información, capital, mercancías y personas; además, hicieron de la frontera entre Texas y México un centro de captación y redistribución de FyHF en la región de América del Norte. Este estudio de caso, además, contribuirá al análisis histórico y comparativo de las cadenas agroalimentarias transnacionales que articulan países de América Latina y África con países del norte desarrollado (Dolan & Humphrey, 2004a; Gwynne, 1999).

El término CET tiene su origen en los conceptos de campo social y campo político de la antropología social. De la extensa literatura existente, hay tres elementos clave que pueden ser introducidos a la discusión del *campo empresarial transcultural*:

1. La posibilidad de definir una unidad de análisis que incluya a todos los actores que compiten por alcanzar un mismo premio o recompensa, la cual es identificada y valorada por todos ellos (Velzen Van, 1978, p. 169). Los conceptos de campo social y campo político propician un enfoque que consideran: 1) los valores, creencias y estilos de toma de decisiones y estrategias de los actores que son llevadas a la arena competitiva (Dorfman, 1996), y 2) las convenciones de los actores del campo que aseguran la comunicación y la complementariedad entre los actores y permiten su coordinación (Boltanski & Thévenot, 1999).
2. Las dinámicas de competencia en el CET son definidas en términos relacionales (Bourdieu, 1997). De ahí la importancia de entender la formación y estructuración del campo basada en: 1) el despliegue de una topografía o posiciones y relaciones entre los actores sociales del campo; 2) los recursos diferenciados que poseen y ponen en juego tales conocimientos, relaciones, tecnología, capital financiero, etc., los cuales les permiten asegurar su permanencia y prevalencia en el campo; 3) los antagonismos y las alianzas en las diferentes formas de coordinación y

dominación que se dan entre los actores, y 4) los acuerdos u otras formas institucionales adoptadas para impedir prácticas comerciales desleales u otras prácticas que apoyen y justifiquen el dominio de algunos participantes sobre otros.

3. Como el CET es un sistema abierto, no está aislado de las instituciones públicas, privadas y demás organizaciones que buscan influir y regular —como en el caso del Estado— los términos de competencia de los actores dentro del campo (González, 1994a, 2004b). A pesar de que estas instituciones y organizaciones no forman parte del núcleo del campo ni compiten por la recompensa económica, sus iniciativas afectan el sistema y por lo tanto deben ser consideradas dentro del estudio del campo.

Hay tres perspectivas teóricas que nos permiten articular la discusión de los campos sociales y políticos con la actividad empresarial en la agricultura y la alimentación y estudiar ambos dentro del proceso histórico de transformación del capitalismo mundial. La primera es planteada por Friedland (1984, 1994, 2004), quien argumenta que los cambios nacionales y globales en la agricultura deben ser enmarcados en términos de un "sistema agroalimentario" que considere los patrones de especialización de productos, los flujos de capital, los cambios tecnológicos en la producción e industrialización de los alimentos y la conducta del consumidor. La segunda es de Friedman y McMichael (1989), quienes estudian históricamente la relación entre la producción y el consumo de los alimentos en el marco del capitalismo mundial. Adoptan el término "régimen alimentario (*food regimen*)" para caracterizar los periodos de estructuración y de cambio en la manera como se produce, distribuye y consume la comida. En cada uno de los regímenes alimentarios es posible definir patrones de relación hegemónica en la agricultura, la industria alimentaria, el comercio y el consumo y ahondar sobre sus implicaciones en la ecología y la nutrición (McMichael, 2009). Ahora bien, el régimen alimentario desde la posguerra hasta la actualidad muestra que existe una creciente supremacía del capital corporativo transnacional en todo el sistema agroalimentario. Los Estados nacionales son socavados y las

iniciativas locales y regionales son mediadas por el capital corporativo tanto en la producción como en la distribución y el consumo.

La tercera perspectiva teórica se propone el estudio de las cadenas globales de mercancías. Esta perspectiva, como podrá constatarse a lo largo de este trabajo, permite realizar valiosos estudios empíricos sobre la reestructuración productiva, la división internacional del trabajo y las asimetrías económicas y geográficas que caracterizan al capitalismo global (Gereffi, Humphrey, Kaplinsky & Sturgeon, 2001). Gereffi analiza, por una parte, las formas de coordinación entre empresas situadas en diferentes lugares del mundo, las cuales participan en la producción o en la distribución de una mercancía o de un grupo de mercancías; y por otra, los patrones de gobernanza global que se establecen entre ellas. No obstante su dispersión y especialización, se relacionan a través de redes de relaciones que rigen empresas líderes que operan a nivel mundial desde el eslabón de la producción (*producer-driven*) o de la distribución (*buyer-drive*). El estudio de estas redes de relaciones empresariales permite entender mejor la división y flexibilización del trabajo en el sistema mundial y dar cuenta de las relaciones de poder que articulan a productores, distribuidores y consumidores.

Gibbon y Ponte (2005) ahondan sobre esta perspectiva a partir del estudio empírico de cadenas globales, principalmente de productos alimenticios, que conectan las áreas de producción del África con Europa y el mundo. Critican a Gereffi *et al.* (2001) por no estudiar históricamente los marcos institucionales externos a los actores empresariales de las cadenas, como son los convenios y tratados internacionales; además, por no tomar en cuenta el papel de instituciones globales como la Organización Mundial del Comercio, que influyen en el proceso de liderazgo y de centralización del poder en el interior de las cadenas. El estudio de Gibbon y Ponte (2005) demuestra que las estrategias de negocio de las corporaciones globales responden o son mediadas por las regulaciones y los marcos institucionales domésticos; además, que la toma de decisiones y la gobernanza de las cadenas también están determinadas por factores culturales

que hacen posibles la comunicación, los acuerdos y las convenciones que rigen la relación entre las empresas y los consumidores.

Los tres enfoques teóricos que estudian la agricultura y la alimentación tienen en común tres elementos. En primer lugar, demuestran la riqueza de analizar históricamente como una unidad de estudio la formación de un sistema agroalimentario global, en el marco del capitalismo mundial. En segundo lugar, analizan las interdependencias de los actores económicos, así como las asimetrías de poder que surgen entre ellos. En tercer lugar, plantean que las corporaciones globales tienen hoy día un papel articulador y dominante en el sistema agroalimentario. En términos comparativos, los dos primeros enfoques ponen mayor énfasis en el papel de la tecnología y del capital en la preeminencia de corporaciones en el sistema agroalimentario, mientras que el tercer enfoque plantea la coexistencia de diversas formas de gobernanza y resalta el papel que en ellas tienen las convenciones y los marcos normativos e institucionales.

El concepto de campo empresarial transcultural retoma los aportes de estos enfoques y se propone estudiar en términos procesuales y relacionales a los actores empresariales e institucionales que hacen posible la transnacionalización del sistema agroalimentario. Partimos del enfoque de las cadenas de mercancías porque es en este marco de relaciones sociales que los actores empresariales —sean productores o distribuidores— desarrollan sus estrategias de competencia y de cooperación, y de esta manera definen la dinámica del sistema agroalimentario. La cultura es estudiada a través de las prácticas comunicativas que ponen en juego los actores empresariales, las cuales se estructuran con base en el conocimiento y las experiencias que tienen de su mundo social vital (Schütz, 1973). La cultura, por lo tanto, no es un conjunto de valores y de tradiciones que podamos aislar de las interacciones y de los contextos de comunicación, donde se organiza la vida colectiva y se crean y reconfiguran las instituciones sociales (Garfinkel, 1967). Adoptamos el término de transcultural para hablar de actores empresariales en movimiento, en un mundo multicultural. Ellos deben hacer frente a contextos de comunicación ajenos, que han de cono-

cer para comunicarse y establecer convenciones y convenios. Sobre este punto volveremos más adelante.

El estudio de los CET plantea la posibilidad de ir más allá de las propuestas simplificadoras del proceso de integración económica global: 1) que proponen la existencia de patrones individuales de comportamiento basados en una racionalidad puramente económica, sin considerar que el mercado es una construcción política e histórica en la que participan activamente grupos e instituciones sociales (Polanyi, 2003); 2) que proponen tendencias universales de homogeneización y sistemas de dominación sin reparar en la diversidad cultural ni en la existencia de movimientos y organizaciones alternativas, que contravienen el orden establecido y tienen las habilidades para redefinir, desde lo local y nacional, la dinámica y los derroteros del capitalismo global (Juris, 2008; Long, 2007); 3) que consideran que el espacio es una categoría residual para estudiar los flujos globales de dinero, productos, personas e información. Así mismo, restan importancia al papel que hoy día desempeñan las fronteras nacionales en estos flujos; no consideran el papel, muchas veces determinante, de las condiciones agroclimáticas del territorio; ni el papel de la logística en las estrategias y relaciones de poder entre las empresas de un campo empresarial; finalmente, tampoco valoran las iniciativas de apropiación y defensa del territorio, que se manifiesta en las denominaciones de origen y los movimientos ambientalistas que modelan los procesos de integración global, según lo podemos constatar en los estudios de Thierry Linck *et al.*, Ronald Night, Marcel Varcácel y Fletes y Ocampo en este mismo volumen.

En este trabajo presentamos un estudio histórico del campo empresarial transcultural que se desarrolló a partir de la formación de una cadena de mercancías de FyHF en el sur de Texas e identificamos tres patrones diferentes de gobernanza y de organización del territorio. En el primero, los comerciantes mayoristas del mercado de abastos de San Antonio concentraron la producción de FyHF de sus alrededores y del sur de Texas y la comercializaron en los centros urbanos del noreste de Estados Unidos. En el segundo patrón los productores-embarcadores de FyHF crearon una red

trasnacional que integró a las empresas locales y se extendió a las áreas de producción de México, América Central y Estados Unidos; estos empresarios desplazaron a los mayoristas, se relacionaron directamente con las cadenas de supermercados y comercializaron su producción en todo el mercado de Estados Unidos y Canadá. En el tercer patrón de gobernanza los productores-embarcadores fueron sustituidos por una multiplicidad de pequeñas y medianas empresas comercializadoras que operaron en la frontera, con capital texano y mexicano. Ellas diversificaron y ampliaron la importación de FyHF e implementaron una organización flexible de sus recursos productivos (trabajo y capital), lo que les permitió desarrollar estrategias para responder a la demanda de las cadenas de supermercados y de los mayoristas de los mercados de abastos de Estados Unidos y Canadá. Todos y cada uno de estos patrones de gobernanza revelan formas específicas de cómo los actores de la cadena organizaron sus actividades territorialmente.

La investigación etnográfica de esta investigación se realizó con base en un extenso trabajo de campo de los autores realizado entre 1994 y 2010, que incluyó entrevistas a los empresarios hortofrutícolas mexicanos y anglosajones en el occidente y centro de México y de la ciudad de Reynosa, Tamaulipas; a los importadores (*importers*), embarcadores (*shippers*) mexicanos y estadounidenses de FyHF del Valle del Río Grande; a los comerciantes mayoristas (*wholesalers*) del mercado de abastos de San Antonio y Dallas, Texas, y a los agentes fronterizos de los gobiernos de Estados Unidos y México. La investigación incluyó material hemerográfico de la prensa fronteriza de Texas y las publicaciones del Departamento de Agricultura de Texas y de Estados Unidos.

Los productores de frutas y hortalizas del Valle del Río Grande y los comerciantes mayoristas en un campo empresarial nacional

En la primera mitad del siglo XX, en la parte más sureña o porción baja del río Grande en Texas, se construyó una importante obra de infraestructura de riego que cambió la agricultura de la región (Foscue, 1932). Entre las décadas de los mil novecientos y los treinta del siglo pasado se promovió

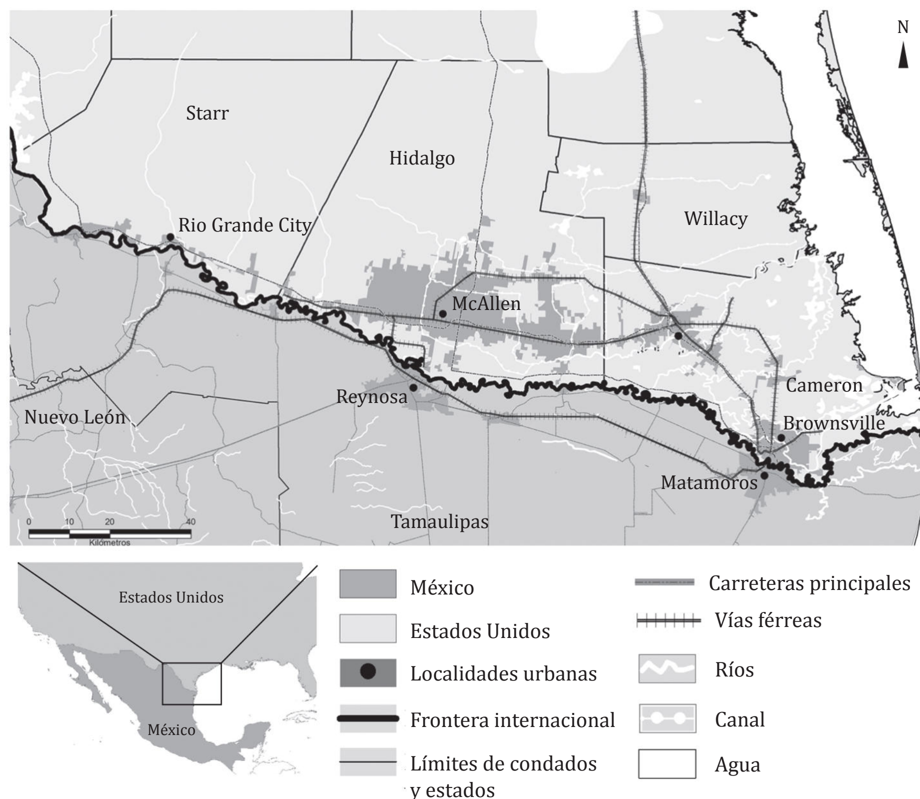
la venta de tierra para la agricultura donde antes sólo había habido pastizales para el ganado; los cultivos en las tierras irrigadas fueron el arroz y la caña de azúcar, y su superficie se incrementó con la llegada del ferrocarril en 1904; surgieron molinos de arroz e ingenios de azúcar y el número de habitantes de esta región aumentó (Montejano, 1991, p. 137).

Un elemento que contribuyó al crecimiento de la actividad agrícola comercial fue el ferrocarril. En 1904 se completó la línea del ferrocarril Brownsville-Corpus Christi, que conectó a la región de VRG a la línea de Missouri y el Pacífico, y que en 1909 se unió a San Antonio (Montejano, 1991, pp. 135-137). El Missouri-Pacífico conectó la región con todos los puntos de Estados Unidos, así como con México, a través de Brownsville y Matamoros.

Durante la Primera Guerra Mundial se abandonaron los cultivos de arroz y de azúcar para dar cabida a cultivos de más alto valor comercial, como algodón, cítricos y hortalizas. Para 1939, estos dos últimos grupos de cultivos dominaron la actividad agrícola y comercial de la región (Foscue, 1932, pp. 3-5). A mediados de los cuarenta, una monografía de la ciudad de Weslaco y el Condado de Hidalgo destacó la importancia de los cultivos de frutas y hortalizas en el VRG al señalar que el 50 por ciento de la tierra cultivable había sido sembrada con estos cultivos, especialmente cítricos, melón, col, tomate y papa dulce, que representaron el 64 % del valor agrícola producido en la región, mientras que la ganadería representó el 32 % (Blanton, 1947, p. 98).

Entre 1934 y 1946, la carga de vagones de ferrocarril con fruta fresca y productos hortícolas de la región aumentó de 157,380 a 725,760 toneladas métricas, mientras que los embarques de jugo de cítricos elaborado localmente y de puré de tomate aumentaron de 10,946 vagones de ferrocarril en 1934 a 62,885 en 1946 (*ibíd.*). En 1953 se concluyeron las obras de la presa Falcón, financiadas con fondos federales, por lo que las aguas del río Grande quedaron disponibles para casi toda la tierra del valle. Gracias a este proyecto, la extensión de tierras de regadío creció de 20.2 hectáreas en 1901 —en su mayoría en las márgenes del río— a 109,265 en 1960 (Placencia, Glover & Craddock, 1993, p. 534).

Mapa 5.1
El Valle del Río Grande (VRG) y sus condados



Fuente: ESRI 2007, INEGI 2009.

Además de las condiciones agrícolas, climáticas e hidrológicas de la región y del sistema de comunicación, fue definitivo el flujo de trabajadores, principalmente mexicanos, para estimular el desarrollo de cultivos comerciales en el VRG, que requerían abundante mano de obra (Montejano, 1991, pp. 67-95). Las conexiones férreas que unían el sur de Estados Unidos con Laredo, Monterrey, Guadalajara y la ciudad de México estimularon el flujo

de inmigrantes mexicanos dispuestos a trabajar allí en la época de cosecha y aceptar las condiciones de trabajo y los salarios que les ofrecían los agricultores blancos.

La población de la zona tuvo un periodo de alto crecimiento como resultado de la migración de mexicanos, europeos y del norte de Estados Unidos, que llegaron en busca de oportunidades económicas. En la primera década del siglo XX, los condados de Hidalgo y Cameron vieron incrementarse su población de 22,900 a 41,900 habitantes, en 1920 había 160,000 y diez años más tarde los dos condados juntos tenían 322,845 personas. La composición étnica de la población en el sur del estado siguió siendo principalmente de hispanos, de México; no obstante, la población anglosajona aumentó en importancia en términos tanto absolutos como relativos. En 1900, la población hispana del condado de Cameron representó el 91 % del total (De León y Stewart, 1989, citados en Plasencia *et al*., 1993, p. 534). En el censo de 1990, el 85 % de la población del condado de Hidalgo fue considerada "hispana", el 14.1 % anglosajona y el 0.14 % afroamericana.

La especialización agrícola del VRG y el patrón de integración del sur de Texas al mercado interno de Estados Unidos

A medida que aumentaba la producción de cultivos de alto valor comercial en el VRG se daba un proceso de concentración de la propiedad agrícola, una integración vertical de las operaciones agrícolas en empresas agroindustriales y una progresiva especialización regional en los cultivos de frutas y hortalizas. De 1940 a 1960, el número de unidades de producción agrícola en el valle se redujo de 420,000 a 247,000, es decir, hubo una reducción del 41 % en tan sólo 20 años (TDA-USDA, 1991). En 1950, el tamaño promedio de las fincas era de 176 hectáreas, mientras que en 1962 aumentó a 250 hectáreas, lo que implicó un crecimiento del 42 % en la superficie promedio de las unidades de producción (*ibíd*.). En estas dos décadas los cítricos disminuyeron en superficie y valor debido a que las heladas periódicas en la región secaban los árboles; en lugar de ello se incrementó la producción de frutas y hortalizas frescas para el mercado doméstico.

Con la concentración de tierras y la especialización de los cultivos, varias empresas agroindustriales crecieron en la región. Con base en el censo de 1929, Blanton (1929, pp. 102-112) señala que de las 27 empresas más importantes de Weslaco 18 estaban relacionadas con el empaque, procesamiento, distribución y comercialización de productos frutícolas y hortícolas, mientras que otras dos producían hielo para satisfacer la demanda de este producto, que era utilizado para preservar la frescura de las FyHF durante su transportación al mercado. De acuerdo con historias orales y periódicos de la época, la producción de frutas y hortalizas surgió junto con las operaciones de empaque, que originalmente se efectuaban en cobertizos rústicos construidos junto a las vías del tren. Éstos se convertían en instalaciones espaciosas a media que crecía el volumen de producción, y se demandó a los embarcadores que las frutas y hortalizas frescas estuvieran limpias, clasificadas y en empaques apropiados, que garantizaran su calidad en el mercado terminal. Los pequeños y medianos productores que no pudieron invertir en estas instalaciones vendieron a consignación su producción a los productores y embarcadores con empaques. De esta manera crecieron grandes empresas como Elmore & Start Company en Pharr, Griffin & Brand y Valley Onions de McAllen, T. Bertuca de Weslaco y Starr Produce de Del Río, Texas. De acuerdo con entrevistas a los fundadores de estas empresas, ellos introdujeron nuevas tecnologías en la producción agrícola y nuevas formas de organizar el trabajo en el campo y el empaque, para lo cual debieron ampliar su escala y emplear mayor cantidad de mano de obra. Con el apoyo de la banca local y nacional, pudieron aumentar su inversión en plantas de empaque y servicios de transporte y comercialización, así como otorgar crédito a los pequeños y medianos agricultores para asegurar que fueran ellos quienes les vendieran los servicios de empaque y comercialización de sus cosechas.

Las empresas productoras-empacadoras-comercializadoras vendían las FyHF por vagones completos de ferrocarril a comerciantes mayoristas del mercado de San Antonio establecidos cerca de la ruta ferroviaria que unía por el sur las costas del Atlántico con las del Pacífico (400 kilómetros de la RVG). San Antonio se convirtió en un importante centro de consumo

regional y en el punto de concentración y redistribución de los productos de las regiones agrícolas circunvecinas, como el VRG, y de los productos que llegaban por ferrocarril de otros lugares del país (Calhoun & Drought, 1946, p. 5). Los mayoristas de frutas y hortalizas de San Antonio establecieron relación comercial con los de las ciudades de Texas unidas por el ferrocarril, como Houston y Dallas, y con mayoristas de otras zonas metropolitanas del noreste de Estados Unidos, que es el área más densamente poblada del país. A partir de 1930, en el VRG se comenzó a utilizar el transporte terrestre motorizado, pero este medio no redujo la supremacía de los mayoristas de San Antonio, que siguieron consolidándose como el centro concentrador de la producción de FyHF del sur de Texas y de redistribución al resto de Estados Unidos.

Hasta la década de los cuarenta, los mayoristas de San Antonio habían comprado durante el invierno productos frescos de México, como jitomate, cebolla y piña, en las ciudades fronterizas de Nuevo Laredo y Reynosa. Pero en la de los cincuenta productores y transportistas mexicanos vieron la oportunidad de conseguir mejores precios en la frontera y comenzaron a llegar a Reynosa con sus camiones a vender productos de los estados de Tamaulipas y Veracruz. El lugar de reunión era un mercado abierto en un terreno baldío cercano a la frontera, donde se estacionaban. A este lugar acudían los mayoristas de San Antonio, Dallas y Houston a comprar su mercancía y después cruzarla por la aduana y llevarla a sus bodegas de Texas (Calleja, 2007). Eran comunes las quejas de estos compradores por la falta de consistencia en la calidad de la fruta que compraban en México, ya que se mezclaban tamaños, colores y grados de maduración de ella. En México, a diferencia de Estados Unidos, la transportación y venta de FyHF en los mercados regionales o locales se hacía a granel o en cajas de madera. En las áreas de producción del país no había instalaciones industriales para la selección y el empaque, sino pequeñas enramadas al borde de los terrenos o de los caminos (*ibíd.*).

Debido a los precios que podían alcanzar las FyHF en el mercado de invierno de Estados Unidos, los comerciantes que acudían a Reynosa

idearon una estrategia que les permitió que la producción de México que compraran estuviera de acuerdo con los estándares de calidad y tamaño vigentes en Texas y Estados Unidos. Contrataron a compradores hispanos para que fueran a las áreas de cultivo del noreste de México en la época de cosecha para comprometer a los productores a que empacaran sus productos de acuerdo con los estándares estadounidenses y los enviaran a la frontera. Para este incipiente pero jugoso negocio de FyHF fue fundamental el papel de los hispanos que vivían en la frontera, quienes se convirtieron en *intermediarios culturales* (Geertz, 1960). Ellos eran bilingües, estaban familiarizados con el negocio de las FyHF y tenían mayor cercanía cultural para relacionarse con los productores. Estas cualidades humanas les permitieron *traducir* los códigos lingüísticos y culturales a los productores mexicanos, pero también a los comerciantes texanos, quienes tenían ideas vagas de las condiciones agroclimáticas y de infraestructura que había en las áreas de producción de México; además, debían *negociar* los precios y las condiciones de empaque y transporte con ambas partes; finalmente, debían *coordinar* la logística que implicaban la selección, el transporte y el paso por las aduanas de Laredo y Reynosa, donde había que cumplir con protocolos de importación y pagar los impuestos. En estas condiciones, en la década de los cincuenta y parte de los sesenta se gestó un campo empresarial transnacional y transcultural donde los intermediarios culturales desempeñaron un papel clave, que ha sido poco reconocido.

El 16 de septiembre de 1951, con financiamiento de los principales comerciantes mayoristas de San Antonio, se inauguró el mercado de abastos de la calle Zarzamora (Produce Wholesale Zarzamora Terminal Market), que tenía las instalaciones más grandes y modernas del suroeste, y con ello se fortaleció el papel regional y nacional que venían desempeñando estos actores económicos en la concentración y redistribución de FyHF de invierno en la región. De acuerdo con fotografías y entrevistas a comerciantes y descendientes de ellos, el mercado tenía un amplio andén donde se realizaban las transacciones. En esta década algunos comerciantes mayoristas comenzaron a especializarse en ciertos productos, mientras

que otros siguieron operando toda la gama de FyHF. En este mercado también tuvieron oficinas los representantes de ventas de productores y comercializadores de California, que era, junto con Texas y Florida, una de las áreas más importantes de producción hortofrutícola. Asimismo, en el mercado se establecieron compradores y corredores de las cadenas de supermercados regionales y nacionales. Las instalaciones y la concurrencia de compradores en este mercado facilitaron la evaluación de la oferta y la demanda, la fluidez de los intercambios y transacciones. En el interior del mercado había un banco con espaciosas instalaciones. La primacía de San Antonio como centro concentrador y de redistribución duró hasta 1970, cuando los productores y empacadores del VRG, la principal región productora de FyHF de Texas y una de las más importantes de Estados Unidos, comenzaron a negociar directamente sus envíos con los mayoristas del noroeste del país y el sureste de Canadá y, sobre todo, con las cadenas de supermercados que día a día se expandían por todo el territorio de los dos países (Calleja, 2007). En esta estrategia de negocio desempeñó un papel importante la transportación por carretera de la producción hortofrutícola, al reducir el tiempo de envío y permitir la distribución directa en ciudades sin conexión ferrocarrilera. En la década de los sesenta surgió un gran número de empresas transportistas familiares que se especializaron en la transportación de FyHF y a la postre desplazaron al ferrocarril como medio para transportar estos productos.

La expansión internacional de empresas del VRG: habilidades empresariales e intermediación cultural

En medio de la especialización productiva de la región del VRG, las grandes empresas productoras se interesaron en intervenir en el CET que habían desarrollado los mayoristas de San Antonio y los productores del noreste de México. No obstante la marcada distancia social y racial de la frontera texana, se despertó en los empresarios monolingües el interés por México, un país con el que estaban social y culturalmente familiarizados pues la mayoría de sus empleados de oficina y personal de confianza eran hispa-

nos y bilingües. Como productores, podían valorar las condiciones agrícolas y climáticas a 300 y más kilómetros de la frontera y estar ciertos de que se podía producir en gran escala las FyHF que demandaba el mercado de invierno de Estados Unidos, en el que estaban insertos. Además, advertían que en México había mano de obra abundante y muy barata. Por otra parte, la posibilidad de invertir en México durante los meses fríos, cuando disminuían su actividad en Texas, les permitiría amortizar el costo de operación de sus empresas en estos meses de poco trabajo. La posibilidad de contar con un producto fuera de temporada les permitiría mejorar sus oportunidades de mercado y negociar precios más altos.

A mediados de la década de los cincuenta, algunos productores de cebolla del VRG "descubrieron" que en la zona agrícola alrededor de Tampico (520 kilómetros o seis horas en auto desde McAllen) se sembraba cebolla y que podían sembrarla y cosecharla nueve semanas antes de que comenzara la cosecha en el sur Texas. Esta región tenía lo que necesitaban: temperatura más cálida, pródigas tierras con riego y abundantes trabajadores agrícolas.

La expansión territorial de estos productores implicó una mayor *complejidad* en el campo empresarial transcultural debido a que era mayor la *densidad* de actividades que debían coordinar los empresarios texanos y mexicanos, era creciente la *escala* de producción y comercialización y corrían mayor *riesgo* ante las contingencias naturales y socioeconómicas que se les presentaban. Estos tres elementos —densidad, escala y riesgo— requirieron de la *mediación cultural* de los empleados hispanos de las empresas de Texas, quienes debieron traducir, negociar y coordinar múltiples acciones en las que constantemente surgían diferencias y conflictos; la mayoría de ellos en torno a la calidad de los frutos (tamaño, color, forma y grado de madurez) que exigían los empresarios texanos y a la liquidación que entregaban al final de la cosecha.

Los empresarios de Texas ofrecieron financiamiento y apoyo técnico a los grandes productores de Tampico a cambio de toda la producción que obtuvieran de cebolla. En la mayoría de los casos la producción estaría en

manos de los productores y la selección, el empaque y la comercialización estarían a cargo de los empresarios de Texas, quienes cobrarían un 12 % de comisión sobre las ventas de cada camión en el mercado mayorista de Estados Unidos y Canadá.

Los contratos entre empresarios individuales tuvieron vastas repercusiones sociales y económicas en la región de Tampico. En primer lugar, se convirtió en una zona de producción dinámica equipada con nueva tecnología procedente de Estados Unidos, donde se especializó la producción agrícola en los cultivos que interesaban a los compradores estadounidenses. Esta región fue testigo de la aparición de los empresarios locales que visualizan las oportunidades de negocios en ambos lados de la frontera.

También tuvieron amplias repercusiones en las ciudades fronterizas del sur de Texas, que se convirtieron en importantes puntos de confluencia y tránsito de los movimientos a gran escala de productos de México, donde se fortalecieron económicamente las empresas capaces de integrar y coordinar en una sola red a los productores-empacadores-exportadores-importadores de ambos países. Finalmente, también hubo repercusiones en los mercados mayoristas y en los supermercados de todo Estados Unidos, adonde comenzaron a llegar productos frescos que los consumidores podían adquirir y que antes sólo estaban disponibles durante las estaciones más cálidas del año.

Ante la demanda de FyHF de los mercados del norte, los mismos productores de Texas “descubrieron” que había una región en Cuautla, Morelos (en el centro de México, a 1,210 kilómetros de McAllen), donde se plantaban cebollas incluso antes que en Tampico, por lo que enviaron a sus representantes, familiarizados con las operaciones de Tampico, a negociar con los productores privados en pequeña escala de Morelos —que poseían de una a ocho hectáreas de tierra— para que intensificaran su producción de cebolla y se la vendieran a las plantas de empaque que construyeron en la región. De esta manera, los empresarios texanos pudieron comprar este producto durante la mayor parte del invierno, con lo que mejoraron su posición ante sus clientes. Los productores de Cuautla ampliaron su escala,

tecnología y capacidad de negociación ante sus compradores del mercado mayorista de la ciudad de México y de Estados Unidos, lo cual les permitió exigirles el pago en firme de sus embarques de cebolla.

Desde la década de los sesenta hasta la de los ochenta, otros empresarios del sur de Texas siguieron los pasos de los productores de cebolla y comenzaron a buscar regiones de México que pudieran abastecer el creciente mercado de invierno estadounidense de productos frescos como melón, pepino, pepinillo, tomate cherry, brócoli, mango, fresa, pimiento verde y sandía. En las entrevistas a estos empresarios era patente la ideología del "pionero" descrita en el influyente trabajo de Frederick J. Turner (1962) al narrar la historia de los inmigrantes y aventureros que se asentaron en el sur y el oeste de Estados Unidos en el siglo XIX. La "frontera" [*frontier*], diferente de la línea fronteriza [*border*], era vista como un umbral o una demarcación entre el territorio colonizado y civilizado por los pioneros del norte y las "zonas vírgenes" o atrasadas.[1] Éstas fueron transformadas gracias a la imaginación y determinación de los "pioneros", quienes realizaron una misión trascendental para la nación norteamericana. Ellos llevaron la "civilización" y el progreso a territorios que carecían de ello. En una entrevista a uno de los empresarios más exitosos de Texas, que expandió sus actividades a México y Centroamérica, describe este periodo de la siguiente manera:

> El melón ya se plantaba en Apatzingán, Michoacán (occidente de México), pero el movimiento a gran escala realmente ocurrió cuando los intereses de los estadounidenses entraron en escena. Al sur [de la frontera con Estados Unidos] el capital siempre ha sido escaso y la gente como yo fuimos allí con dinero. Financiamos a los agricultores, construimos estaciones de empaque y mejoramos los precios a los productores; también plantamos por nuestra propia cuenta [en tierras que pudieron rentar]. Hubo una combinación de

---

[1] Para un análisis de la ideología de los empresarios texanos en territorios "vírgenes" de México y Centroamérica véase González (1994a).

acciones que emprendimos allí... Yo también fui a Irapuato en 1961 a producir fresas. Anteriormente, habíamos plantado fresas en Ciudad Victoria, Tamaulipas, pero el clima no era bueno para ese cultivo. Dos o tres años más tarde, fui a Zamora, Michoacán, para plantar fresas. En 1969, llegué a Autlán, Jalisco, en busca de un lugar para plantar melón, porque en Apatzingán [donde tenía grandes inversiones] el clima resultó ser muy caliente en el mes de mayo. En Autlán pudimos cosechar en abril y mayo sin ningún problema (entrevista a Otto Brand, McAllen, Texas, 10 de junio de 1996).

Los empresarios de Texas seleccionaron a personal mexicoamericano que estaba trabajando en alguna de sus plantas en México para que viajara a lo largo de las costas del Pacífico y el Atlántico en busca de información sobre las regiones agrícolas donde pudieran sembrar las FyHF que les interesaban (González, 1994). Ellos tenían un calendario con las fechas programadas para comenzar a plantar la fruta u hortaliza de su interés, con el fin de asegurar un abasto y un volumen continuo de ella durante todo el invierno. Esta disponibilidad constante del producto durante todas las semanas del invierno permitió a las empresas texanas consolidar su relación comercial con sus clientes estadounidenses y canadienses.

McAllen, por su parte, se convirtió en la segunda frontera más importante por la que cruzaron FyHF de México a Estados Unidos y el VRG se especializó cada vez más en esta línea de productos. Una publicación que estudia la presencia de embarques de FyHF que arribaron en el periodo de 1977 a 1983 a los mercados metropolitanos de las 23 principales ciudades de Estados Unidos señala que: 1) hay un incremento de estos embarques a estas ciudades y una menor dependencia de los mercados regionales; 2) de las siete regiones comerciales en que se divide el mercado nacional, la región del noreste recibe el mayor volumen de los productos cultivados en Texas; 3) de todas las FyHF de Texas, el melón *cantaloupe* y valenciano o *honeydew*, la toronja, la cebolla, el pimiento morrón y la sandía fueron las más sobresalientes por el volumen de operaciones. Cada uno de estos productos aportó del 10 al 20 % del mercado de invierno de Estados Unidos,

y 4) el 99 % de los embarques se hicieron por camión, en comparación con el ferrocarril (Goodwin & Fuller, 1985, pp. 10-13). Las FyHF que más se produjeron en Texas también fueron las que más se importaron de México (González, 2004b), por lo que fue mayor la importancia del estado y las empresas del VRG en el mercado de invierno de Estados Unidos.

En síntesis, en la primera parte del siglo XX advertimos la formación de un campo empresarial transcultural, en ambos lados de la frontera, en el que participaron múltiples actores e instituciones, quienes establecieron convenciones y formas de gobernanza para utilizar los recursos productivos a su alcance y producir FyHF para el mercado de invierno de Estados Unidos. La riqueza lingüística y cultural de la frontera de Texas y México favoreció el desarrollo empresarial trasnacional de ambos países. La especialización del VRG en el cultivo de cítricos y productos hortícolas, gracias a la expansión de la infraestructura de riego y comunicaciones ferroviarias, aunada a sus condiciones climáticas y la abundante oferta de mano de obra de los residentes y migrantes de origen mexicano, hizo posible que los productores de la región sacaran su producción cuando las FyHF son escasas en otras regiones de la Unión Americana. Estos factores proporcionaron la base para que un grupo de empresarios agrícolas, que contó con el apoyo del sector financiero, concentrara las operaciones de cultivo, empaque y reempaque de productos perecederos locales. Éstos, con el apoyo de intermediarios culturales, expandieron sus operaciones en México para complementar las frutas y hortalizas de invierno que se cultivaban en el VRG. Ellos lograron asociar su proyecto a los agricultores de las regiones agrícolas más productivas de México, quienes, a su vez, advirtieron oportunidades de negocio al establecer contratos con los empresarios de Texas. En tercer lugar, los productores texanos establecieron contratos y diversas formas de asociación con agricultores de México para producir los mismos cultivos que desarrollaban en Texas y se convirtieron en los principales importadores y comercializadores de ellos en el mercado de invierno de Estados Unidos. Hicieron la comercialización al margen de los comerciantes del mercado de San Antonio, ya que establecieron una relación directa

con los mayoristas de las más importantes zonas metropolitanas estadounidenses y con las cadenas de supermercados. Estas últimas cobraron relevancia en la distribución al menudeo de FyHF en Estados Unidos y Canadá y en el dominio del CET.

La especialización y el liderazgo empresarial de los supermercados

Los supermercados surgieron en Nueva York en los años treinta del siglo pasado, pero su crecimiento tuvo lugar durante la segunda mitad de la centuria por su capacidad de incorporar una gran diversidad de productos en sus almacenes y vender grandes volúmenes de mercancías con un margen pequeño de ganancia; también gracias a sus estrategias de innovación y de organización, que les permitieron operar con costos bajos y extenderse a todo el país (Lawrence & Burch, 2007). Los supermercados se dieron cuenta de que las FyHF, como la carne y los vinos, eran mercancías por las que los consumidores seleccionaban su lugar de compra y por ello buscaron tener gran variedad, calidad y consistencia de ellas, y sobre todo tenerlas disponibles durante todos los días del año (Dolan & Humphrey, 2000, p. 152; Fearne & Hughes, 1999).

En Texas, la compañía Howard Edward Butt Grocery (HEB) se fundó en 1905 en la planta baja de la casa de la familia en Kerrville, Texas, como una pequeña tienda de abarrotes, estos comercios eran llamados entonces *pop & mom store*. Hacia 1983 había crecido, contaba con 150 tiendas, era la mayor cadena de supermercados del estado, controlaba entre el 17 y 19 % de las tiendas minoristas del suroeste de Texas y estaba clasificada como la número 22 del país (Trade Dimensions, 1982). En 1993, mediante una estrategia diseñada para reducir los precios de las frutas y verduras frescas para los consumidores, abrió su propio centro de distribución y oficina de compras internacionales en San Antonio, con siete bodegas, cada una con un control de temperatura y humedad independiente; además, tenía cámaras de maduración y áreas de empaque. Esta infraestructura le permitió aumentar su poder de compra, controlar verticalmente el transporte de productos y gestionar con los grandes productores de las principales

áreas de producción de Texas y el país la compra y venta al mayoreo. En su anuncio del periódico local afirma que "Todos los días, nuestros compradores están en contacto con nuestros empleados de campo y con los agricultores, para asegurarse que estamos recibiendo productos de buena calidad y a un bajo costo. Y siempre compramos en Texas cuando es posible" (HEB, 1993).

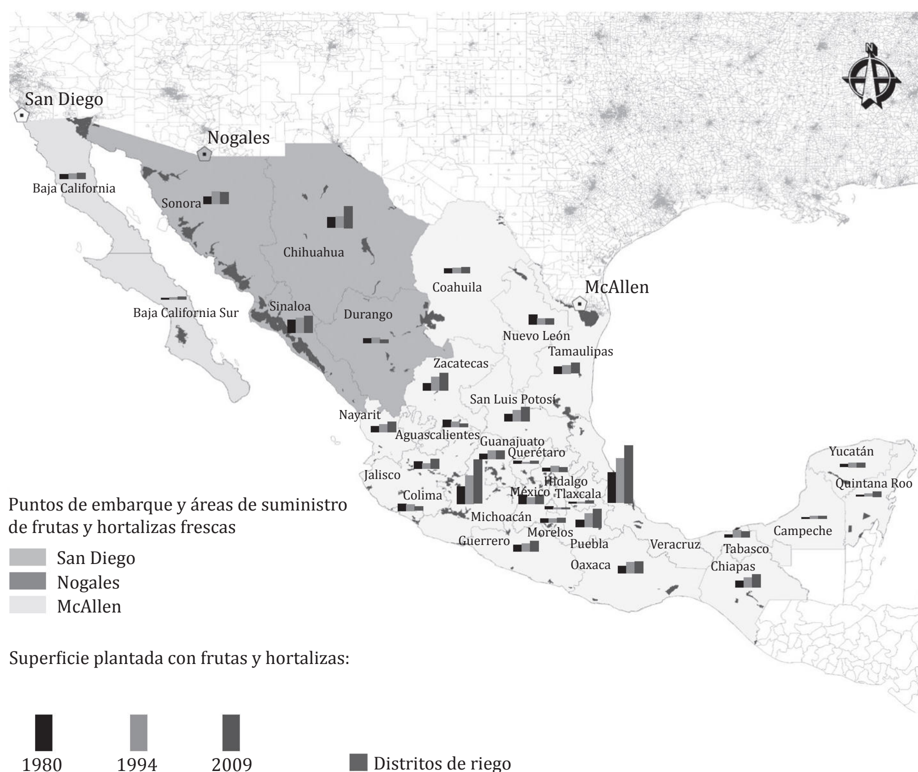
En otras palabras, en los ochenta HEB dejó de utilizar los servicios de los comerciantes mayoristas del mercado de San Antonio. En dicha década, estos comerciantes enfrentaron una debacle que llevó a algunos a cerrar sus negocios o a disminuir su escala de operaciones para atender la demanda de negocios de comida; otros desarrollaron la venta de hortalizas y frutas prelavadas o precortadas para los supermercados y negocios de comida del área (Calleja, 2006). Los supermercados, por su parte, desarrollaron redes de abasto con grandes productores, embarcadores e importadores de Texas y del mercado nacional. Para reducir sus costos de transacción, seleccionaron un grupo pequeño de proveedores que podían operar en gran escala y cumplir con sus exigencias de volumen, calidad y seguridad de abasto durante el mayor número posible de días del año. Las cadenas de supermercados, como HEB, disminuyeron sus costos de almacenamiento y los transfirieron a sus proveedores, quienes debían entregar de manera constante y segura la cantidad de producto que requerían para colocarla en sus tiendas. Por ello, los grandes productores-embarcadores-importadores del VRG fueron seleccionados y crecieron a la par que los supermercados. Ahora bien, estos últimos demandaron lealtad y cumplimiento estricto de sus exigencias; sin embargo, según lo pudimos advertir en las entrevistas con compradores y proveedores de los supermercados, éstos no eran recíprocos y los ponían constantemente a competir con otros proveedores para presionar a todos a que bajaran sus precios de venta, cumplieran con sus especificaciones de empaque, colocaran la marca de los supermercados, les ofrecieran descuentos especiales cuando querían hacer una promoción, etcétera. Esta asimetría de poder se debió, por una parte, al enorme poder de compra de las cadenas de supermercados, que

lograron establecer un mercado oligopólico de frutas y hortalizas en Estados Unidos y otros países (Burch & Lawrence, 2007; Chartier, 2002); y por otra, a que los productos comercializados eran perecederos y no era posible almacenarlos sin que se depreciaran rápidamente; además, las cadenas de suministro de estos productos no podían interrumpirse sin que se afectara seriamente la relación comercial que se tenía con los productores.

En el sur de Texas, los grandes productores-empacadores, que importaban en gran escala FyHF de México, fueron los proveedores seleccionados por los supermercados. Entre 1979 y 1994, el volumen de los embarques de productos que se cultivaban en México y Texas —como melón *cantaloupe* y *honeydew*, sandía, cebolla y pepino— aumentó de 201,077 a 301,300 toneladas, lo que representó, en promedio, el 30 % del volumen que Texas embarcó durante estos años (USDA/AMS, 1979/94). El mapa 5.2 muestra el aumento de la producción de frutas y hortalizas de México. Ahora bien, estos empresarios no sólo manejaban volumen en Texas y en México, sino que habían desarrollado una competencia cultural para hacer compatibles los códigos de calidad y comercialización de los productores de ambos países con los que utilizaban los supermercados de Estados Unidos. Como importadores, también habían desarrollado en la frontera y en las áreas de producción una logística que les permitió adquirir productos perecederos de regiones lejanas y mal comunicadas de México, donde operaban como oligopolios (Bustamante, 1996; Stanford, 1991). De esta manera, podían no sólo responder sino anticiparse a las demandas de sus principales clientes y lograr lo que Dolan y Humphrey (2004, p. 160) han llamado "una asociación estratégica, técnica y comercial", pero además política, que permitió a estos actores económicos desarrollarse en el CET transnacional.

En 1994, HEB controlaba ya el 51.5 % del mercado del suroeste de Texas (Hicks, 1994) y tenía a Walmart como su gran competidor. Esta última cadena tenía, en 2003, 1,336 tiendas en todo Estados Unidos y había pasado del cuarto al primer lugar entre los supermercados más grandes del país. En 2006, la cadena de HEB, con 284 tiendas sólo en Texas, pasó del onceavo

Mapa 5.2
Puntos de embarque y áreas de suministro a Estados Unidos de frutas y hortalizas frescas importadas de México



Fuente: INEGI (2009).

al octavo lugar en la misma clasificación (*Progressive Grocer*, 2003, 2006). En el censo económico de 2007 es posible constatar el poder de concentración de la distribución de Estados Unidos en unos pocos supermercados, pues sólo 50 empresas, de un total de 41,885, concentraban el 70 % del volumen de venta del mercado y únicamente ocho tenían el 46 % del mercado (US-Census, 2007).

La expansión de las cadenas de supermercados y de las empresas productoras e importadoras de Texas se presenta en el contexto de la articulación e integración de la economía global, en que es posible identificar tres tendencias del mercado internacional de frutas y hortalizas frescas. La primera es el desarrollo de innovaciones tecnológicas en el cultivo, manejo, empaque, refrigeración, almacenamiento y transporte de frutas y hortalizas, que han aumentado la productividad de los cultivos y ampliado la vida de anaquel de los productos perecederos. La segunda tendencia son los cambios en los sistemas de comunicación, que han facilitado el intercambio de información sobre el mercado, reduciendo así los tiempos de distribución y aumentando la cantidad, diversidad y disponibilidad de productos frescos a una escala nunca antes vista. Este proceso ha ido de la mano con la ampliación y mejora de las carreteras de Estados Unidos y México, que permitió el transporte terrestre de frutas y hortalizas de las zonas de producción a los centros de consumo. La tercera tendencia es la integración y coordinación de los sistemas de distribución nacionales e internacionales, y la creciente concentración urbana de la población ha llevado al manejo de grandes volúmenes de producción y a la necesidad de unidades de transporte de mayor tamaño y amplias instalaciones de almacenamiento, lo cual coadyuvó a la concentración de la venta al por mayor y al por menor de alimentos en unas pocas empresas grandes.

Las operaciones de las empresas mexicanas en el mercado de frutas y hortalizas frescas de Estados Unidos

Los productores mexicanos no se quedaron con los brazos cruzados ante la incursión de las compañías texanas en el sector agrícola de México y comenzaron a competir con ellas en todas las actividades y el territorio del CET. En la segunda mitad de la década de los ochenta y principios de la de los noventa, algunos grandes productores mexicanos que contaban con plantas de selección y empaque en sus lugares de origen iniciaron sus operaciones comerciales en McAllen, Texas, donde desarrollaron competencias culturales para desenvolverse en un contexto de negocio nuevo y

adverso. Ellos habían venido operando con diferentes compradores texanos y adquirido el conocimiento y las habilidades para realizar el embalaje y la clasificación de las FyHF de acuerdo con los criterios de calidad de Estados Unidos; además, se habían familiarizado con los requisitos de importación y el papeleo de este país y habían viajado a la frontera para conocer a sus clientes y contactar a nuevos compradores.

La competencia con las empresas texanas resultó ser una lucha ardua. Éstas llevaban muchos años en el mercado de perecederos de Estados Unidos y eran muy conocidas en el medio, además de que habían logrado ampliar sus operaciones en México sin restricciones legales. En el caso de las empresas mexicanas, se vieron obligadas a registrarse legalmente como comercializadoras en la ciudad fronteriza de McAllen y cumplir con toda la reglamentación para operar en dicho país, y tuvieron que adaptarse a un entorno en el que fueron vistas como extrañas e indeseables y comenzar a forjar redes de relaciones comerciales. En esta tarea, fueron mexicoamericanos quienes sirvieron de intermediarios culturales; entre ellos se encontraban los abogados que dieron de alta sus empresas y los agentes aduanales que realizaban los trámites de importación, quienes dieron orientación y asesoría a los mexicanos para que realizaran sus inversiones en la renta o compra de bodegas y oficinas; finalmente, a ellos se sumaron los vendedores de frutas y hortalizas. Éstos trabajaban en empresas de Texas y fueron contratados para laborar en las nuevas empresas de los mexicanos. Tales empleados eran pieza clave en la comercialización de FyHF debido a su conocimiento del mercado de perecederos de Estados Unidos pero, sobre todo, por sus relaciones con los compradores mayoristas y de los supermercados, con los que se comunicaban diariamente para venderles producto. Ante la demanda de estos intermediarios por parte de las empresas mexicanas y estadounidenses, su salario y prestaciones aumentaron en la región del VRG.

Estos *pioneros* mexicanos en la frontera sur estadounidense advirtieron las ventajas que tenían en el precio de sus productos al vender directamente en el mercado de Estados Unidos, por lo que ampliaron sus operaciones

en México y dicho país y compitieron con sus antiguos clientes y socios de Texas. Se extendieron en áreas de producción de México, donde construyeron empaques para comprar la producción de pequeños y medianos productores y no tardaron en comprar y construir oficinas, cámaras frigoríficas y bodegas donde recibían embarques de México. Su expansión en Estados Unidos fue alentada por un cambio institucional en la relación comercial entre ambos países, que disminuyó el proteccionismo estadounidense.

Transformaciones en el contexto institucional de México y de Estados Unidos

Los cambios institucionales modifican las relaciones de coordinación y gobernanza en el sistema agroalimentario (Gibbon & Ponte, 2005). Estos cambios no son considerados en la perspectiva del sistema agroalimentario de Friedland y Gereffi, pero sí son estudiados desde la perspectiva de los regímenes alimentarios. Es el caso del trabajo de Pechlaner y Otero (2010, p. 180), quienes estudian la dimensión política e institucional de la integración de la región de Norteamérica al capitalismo mundial y plantean que este proceso "depende centralmente del Estado, debido al interés de imponer el mercado como un mecanismo de autorregulación"; por ello no se justifica hablar de desregulación económica, sino de neorregulación en el marco de un "régimen alimentario neoliberal".

En el caso de México las transformaciones institucionales más notables que repercutieron en la agricultura y la alimentación y modificaron la dinámica del CET se presentaron desde la segunda mitad de la década de los ochenta. Entre los cambios más importantes están: la incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, posteriormente Organización Mundial del Comercio, OMC), así como la apertura a la inversión extranjera directa en México, la finalización de la reforma agraria, el cierre de las empresas paraestatales, la política de estímulos al sector agroexportador y la apertura comercial, particularmente con Estados Unidos y Canadá (Chollett, 2009; González, 1994b; González & Macías, 2007; Otero, 2013).

En 1994, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) mejoró la competitividad de los productos frescos mexicanos en el mercado de Estados Unidos mediante la reducción de barreras no comerciales, la creación de mecanismos legales para dirimir disputas comerciales y la desaparición de barreras arancelarias para que las empresas mexicanas pudieran importar insumos y tecnología agrícola e industrial. En el mismo año se abrió el McAllen Produce Terminal Market, que requirió una inversión 20 millones de dólares, financiada en su totalidad por dos bancos oficiales mexicanos: el Banco Nacional de Comercio Interior y el Banco Mexicano de Comercio Exterior. Este mercado mayorista contó con 210 locales, fue administrado por el empresario mexicano Eliot Botello, presidente de Abate Corporation (Carder, 1994), y buscó vender espacios a productores y comerciantes de las centrales de abastos de México para que comercializaran directamente su producción en Estados Unidos. Este proyecto, sin embargo, no dio los resultados deseados porque muchos de los recién llegados no estaban suficientemente familiarizados con los procedimientos de importación y las prácticas de comercialización en Estados Unidos y tuvieron grandes pérdidas. También influyó en el fracaso la guerra de precios con los empresarios comercializadores texanos, quienes redujeron sus comisiones de venta (Calleja, 2007), y hubo algunos errores de diseño en la construcción de este mercado que complicaban las operaciones de carga y descarga en momentos de mucho tráfico. Sin embargo, la causa más importante de que este mercado no lograra su objetivo fue la crisis económica de diciembre de 1994, que derrumbó el sistema financiero mexicano y devaluó el peso frente al dólar, incrementando así el monto de las deudas en dólares de los empresarios mexicanos. En dicho año, empresas agrícolas mexicanas de pequeña y mediana escala que habían comenzado a operar en Estados Unidos tuvieron problemas financieros graves que las llevó a disminuir sus operaciones o a la quiebra (González, 2004a; Mestries, 1995).

En este contexto de apertura y de crisis del sistema financiero, las empresas productoras de México que no pudieron seguir operando con sus propios

recursos prefirieron establecer diversos tipos de acuerdos comerciales, que iban desde contratos hasta *joint ventures* con empresas comercializadoras de Texas. Éstas no operaron en México, sólo se especializaron en la comercialización de productos mexicanos y texanos. A través de estos acuerdos, las empresas de ambos países complementaron sus recursos de capital y su conocimiento de la manera de hacer negocios en México o en Estados Unidos. Esto dio mayor seguridad y firmeza a los negocios y mejoró la frecuencia de las transacciones, así como el volumen y la calidad de los suministros de frutas y hortalizas. Si bien las empresas de Texas tenían la infraestructura (propia o alquilada) y personal en la frontera para recibir y comercializar los envíos, las mexicanas tenían la infraestructura para la producción, selección y empaque en las zonas de cultivo que les permitían producir y comprar la producción a los agricultores en pequeña y mediana escala.

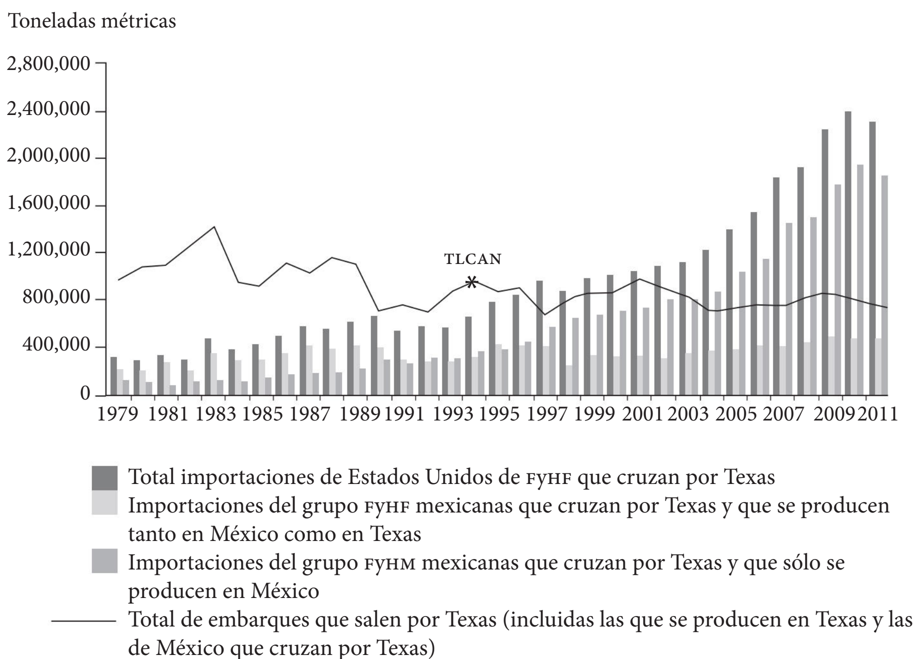
Esta alianza entre empresas de Texas y México les permitió competir con las grandes empresas que de los años sesenta a los noventa habían desarrollado la agricultura de exportación en gran escala en el oriente, centro y sur de México y habían articulado la producción de FyHF texana con la mexicana. Estas empresas mostraron una profunda preocupación por los efectos de la competencia y solicitaron a su gobierno que considerara la posibilidad de aumentar los impuestos a las importaciones para proteger *su* mercado y defender el futuro de la agricultura de Texas. En 1988, el vicepresidente ejecutivo de la Texas Citrus and Vegetable Association en el VRG, Bill Weeks, comentó a un periódico local que:

> Muchas de las nuevas empresas importadoras son menos leales a los productores del Valle que a las empresas más antiguas que tienen raíces en el Valle... la antigua relación complementaria ha estado cambiando ya que muchas de las nuevas empresas de importación no tienen la misma "empatía" con los productores domésticos. Ahora la industria está considerando varias opciones para controlar la "excesiva" importación de cebollas... [como] impuestos, cuotas y otras medidas que serían instituidas por el gobierno federal (Swartz, 1988, citado en Calleja, 2007, pp. 149-150).

A mediados de la década de los noventa y en la década de los dos mil, varias empresas grandes y emblemáticas del VRG, como Griffin & Brand, Bertuca, Valley Onions y Start Produce se fueron a la quiebra. Se habían especializado en la producción, embarque e importación de unos pocos productos que tenían disponibles para la venta durante todo el año; además, tenían miles de trabajadores y administraban empacadoras en varias partes de México, Texas y otras regiones de Estados Unidos. Su importancia y escala de producción comenzó a cambiar cuando los productores mexicanos les hicieron competencia en México y en Texas y, sobre todo, cuando surgieron asociaciones entre empresas de ambos países que operaban de manera flexible y con bajas inversiones en infraestructura y administración. En muchos casos rentaban las instalaciones industriales y contrataban los servicios de aduana, inspección, almacenamiento y reempaque a empresas pequeñas que se habían especializado en este tipo de actividades. Esta forma de organización les permitió ser más reactivas e innovadoras y ocupar el espacio que dejaron las grandes empresas de antaño. Ampliaron la gama de productos que llegaban de México a la frontera y, de esta manera, satisficieron una demanda diversificada y creciente de FyHF del mercado de Estados Unidos. De 1979 a 1990, los productos que se cultivaban en Texas y México fueron el componente principal de los envíos del VRG a los mercados estadounidenses; las frutas tropicales y productos de especialidad étnica que sólo se cultivaban en México eran los menos (gráfica 5.1). Sin embargo, en la década de los noventa estas hortalizas y frutas aumentaron considerablemente en volumen. En 1994, cuando entró en vigor el TLCAN, las FyHF mexicanas representaron el 40 % (649,359 toneladas métricas) de los embarques del VRG hacia los diversos mercados de Estados Unidos; pero en 2011 sólo el 25 % (763,624 toneladas métricas) de los envíos totales eran cultivados en el sur de Texas, el otro 75 % (2,309.151 toneladas) eran importaciones mexicanas (gráfica 5.1).

Por otra parte, el proceso de urbanización en el VRG, especialmente en el área metropolitana de McAllen-Pharr-Mission, llevó a un cambio en el uso del suelo y fue un factor que se combinó para que disminuyera la

Gráfica 5.1
Volumen de producto que se embarca desde el sur de Texas



Fuentes: USDA/AMS. *Marketing Mexico fruit and vegetables.* Fruit and Vegetable Division. Market News Branch. Series 1979-1998.

USDA/AMS. *Fresh fruit and vegetable shipments: by commodities, states, and months*. Fruit and Vegetable Division. Calendar Year 1979-1997.

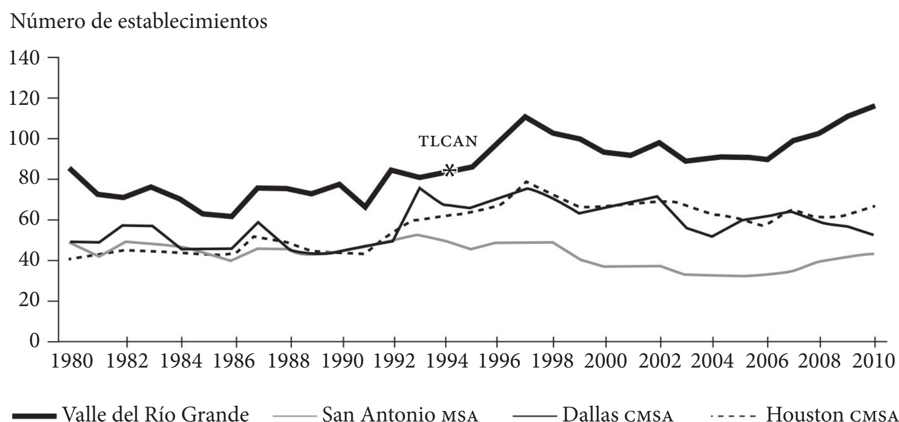
USDA/AMS. *Fruit and vegeable market news portal.* Customized Shipping Point Movements Report by Annual Market News with Commerce Import. Serie 1998-2011. Recuperado de http://marketnews.usda.gov/portal/fv (20/09/2014).

producción agrícola de FYHF en Texas. De 1997 a 2007, el VRG fue testigo de un proceso en el que las tierras de cultivo se convirtieron en suelo urbano para acomodar un crecimiento del 35 % en la población urbana de los

distritos de Hidalgo, Cameron y Starr, que en 2007 tuvieron una población de 1,182,242 habitantes (Wilkins *et al*., 2009). Considerando solamente las tierras de cultivo de regadío, donde se cultivaban FyHF, en estos diez años el condado de Hidalgo perdió el 10 % de sus tierras de cultivo de regadío, Cameron el 18 % y Starr el 24 %. Concomitante a la urbanización, el valor de la tierra aumentó en 110 % en el condado de Hidalgo, 84 % en Cameron y 23 % en Starr (*ibíd.*). Sólo en el condado de Hidalgo, donde se encuentra el área metropolitana, los permisos de construcción de viviendas fueron en promedio 2,803 al año de 1981 a 1996, pero aumentaron a 7,092 anuales entre 1997 y 2007 (Real Estate Center, 1997-2007).

El cambio de uso de suelo y la disminución de la producción hortofrutícola del VRG no disminuyó el pujante crecimiento de la comercializadora de FyHF de la frontera. La gráfica 5.2 muestra que entre 1981 y 1990 el VRG tuvo un promedio de 72 establecimientos dedicados al comercio al mayo-

Gráfica 5.2
Establecimientos de comercio al mayoreo de frutas y hortalizas frescas en las principales ciudades de Texas



Fuente: US-Census Bureau. *County business patterns*. Serie 1980-2010. Recuperado de http://www.census.gov/econ/cbp/

reo de FyHF, mientras que otras áreas metropolitanas más densamente pobladas, como San Antonio, Dallas y Houston, sólo tuvieron en promedio 50 empresas cada una (U.S.-Census, 1980-2010). El número de establecimientos en el VRG aumentó de 84 en 1994 a 116 en 2010; esta región concentró el 34 % de los 341 establecimientos de Texas en dicho año (*ibíd.*). En el mismo periodo, sólo en Houston aumentó el número de establecimientos de 63 a 67, mientras que en Dallas y San Antonio disminuyó.

Con el TLCAN, la región del VRG experimentó otros cambios debido a la intensificación de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos. Se construyeron nuevas carreteras en los dos países y otras se ampliaron, hubo nuevos puentes internacionales, y las instalaciones aduanales de Estados Unidos se acrecentaron para facilitar el tráfico de transportes de carga pesada entre ambos países. En 2011, la agricultura representó sólo el 3.6 % de los puestos de trabajo en el condado de Hidalgo, el 2.4 % en el de Cameron y el 6.3 % en el de Starr; mientras que el transporte, el almacenamiento y los servicios públicos que mantenían representaron el 4.7 % de los empleos en Hidalgo, el 5.5 % en Cameron y el 7.5 % en Starr (U.S.-Census, 2011).

El volumen y la variedad de FyHF importadas de México se incrementó debido no sólo a las nuevas oportunidades de negocio que se presentaron con el TLCAN, sino principalmente a los cambios en los patrones de consumo de Estados Unidos. En este país el consumo per cápita de frutas frescas creció de 52.9 kilos (considerando el peso en la granja) en 1990 a 58 kilos en 2010, y el consumo de verduras frescas de 80 a 85 kilos en el mismo periodo (USDA, 2010). Las importaciones procedentes de México no hubieran sido capaces de satisfacer este incremento en el consumo de no haberse ampliado en el país las áreas de cultivo hasta convertirlo en el principal proveedor de FyHF del mercado norteamericano (Brooks, Regmi, & Jerardo, 2009).

Entre 1980 y 2010, la producción total de frutas y verduras en México creció de 48.9 a 74.3 millones de toneladas (66 %). En este mismo periodo la tasa de crecimiento promedio anual de este grupo de cultivos para el mercado interno de México fue de 1.6 %, mientras que para el mercado de exportación fue de 4.8 % (FAOSTAT, 1980-2012).

Ahora bien, la importancia de esta frontera de Texas se incrementó a nivel nacional. En 1994, el 63 % de las exportaciones mexicanas de FyHF entraron a Estados Unidos por la aduana de Nogales, Arizona, y el 33 % por la de McAllen, Texas. En 2012 entró por Nogales el 36 %, por Texas el 44% y el resto por las demás fronteras (USDA, 1994, 2012). En 2010, la aduana de McAllen fortaleció su posición, ya que el 40 % de los embarques de FyHF de México pasó por este punto fronterizo. El papel de esta frontera cambió a la par que se modificó la actividad agrícola en la región y se desarrollaron las redes de empresas que vinculaban las áreas de producción de México a los centros urbanos de consumo de Estados Unidos. Esta frontera, por más porosa o tenue que se le quiera considerar al hablar de la región de Norteamérica, fue la concreción de acciones de diversos actores sociales de ambos países; entre ellos las empresas, pero también la coordinación de diferentes niveles de gobierno. Estos últimos regularon los usos del suelo y el acceso a los servicios; además, ampliaron la infraestructura de comunicación terrestre y crearon instalaciones para regular el tráfico de personas, transportes de carga y mercancías. Por ello, el VRG se fortaleció como un centro logístico, concentrador y redistribuidor de FyHF procedentes del centro y el sur de México (véase mapa 5.2). En él se había desarrollado una cultura empresarial con formas de aprendizaje y de relación entre quienes participaron en este negocio. Estos elementos condujeron a una nueva dinámica en la gobernanza y el liderazgo del CET.

Las organizaciones empresariales flexibles y su liderazgo

La concentración del poder de compra en las cadenas de supermercados continúa hasta hoy día. Su alianza con los grandes productores-importadores-embarcadores de FyHF duró mientras estos últimos pudieron mantener el oligopolio en la importación de frutas y hortalizas que se producían en México y en Texas. Su debilitamiento, por otra parte, coincidió con la disminución de la producción del distrito agrícola del VRG y con el cambio institucional que favoreció la liberalización económica y comercial de la región de Norteamérica.

Frente al debilitamiento y posterior quiebra de los grandes productores-importadores-embarcadores, cadenas de supermercados como Walmart y HEB, así como las empresas mayoristas del segmento que da servicios de proveeduría (*food services*) a los establecimientos de comida (restaurantes, hospitales, escuelas, prisiones, bases militares), enviaron representantes a la frontera para establecer un contacto más personal con un mayor número de proveedores de FyHF de México y garantizar la calidad de su servicio. Estas empresas, como los supermercados, fijaron un procedimiento eficaz para conseguir la "lealtad", disciplina y subordinación de sus proveedores, que consistía en reducirles el volumen de compra o excluirlos de su lista como tales. Cuando aplicaban estas medidas, sus efectos eran inmediatos y desastrosos, como lo señalamos anteriormente.

Ahora bien, en el estudio de las relaciones de poder de los supermercados con sus proveedores es necesario considerar el tipo de productos y las características de las empresas que los proveen. En la jerga de la comercialización, productos como jitomate, cebolla, melón y sandía son llamados de "gran inercia" (*big movers*), ya que se transportan en grandes cantidades y se venden rápidamente. En contraste, las especialidades y los productos étnicos son llamados de "baja inercia" (*slow movers*), pues su demanda y el volumen de venta son comparativamente más bajos. Esta clasificación émica (Harris, 2001) tiene implicaciones en la gobernanza de la cadena agroalimentaria que no han sido consideradas. Gibbon y Ponte (2005) distinguen entre proveedores primarios y secundarios de los supermercados y señalan que existe una jerarquía unidireccional en el ejercicio del poder, que va de los supermercados a sus abastecedores primarios y de éstos a los secundarios; estos últimos, por otra parte, rara vez se convierten en proveedores primarios. Estos autores, sin explicarlo, plantean que este patrón de gobernanza no se presenta con los productos orgánicos.

En el CET que hemos venido presentando el poder se ejerce de manera relacional y considerando las particularidades sociales y culturales de los actores participantes. Las empresas comercializadoras emergentes de pequeñas y medianas escala que operaron en la frontera supieron sacar

ventaja de su tamaño, pero sobre todo de su flexibilidad para manejarse en un nicho de productos de alto valor comercial que cada vez demandaban más los consumidores estadounidenses. Las cadenas de supermercados y las empresas abastecedoras de insumos de comida querían estar en este segmento de productos de baja inercia y por ello ampliaron y adaptaron sus estrategias de acopio a las empresas de pequeña y mediana escala. Éstas tenían redes amplias con productores de México situados en diferentes nichos ecológicos, lo que les permitió abastecerse de productos de temporada como mango, papaya, etcétera, durante la mayor parte o todo el año, como fue el caso del limón persa y del aguacate. Ahora bien, estas empresas flexibles supieron sacar ventaja de su posición geográfica y cuando había escasez y precios altos de los productos de gran inercia, los compraban o importaban de México y de esta manera satisfacían la demanda de sus clientes, entre los cuales se encontraban las cadenas de supermercados. Este manejo social de la territorialidad permitió también a las empresas flexibles exportar a México FyHF de contratemporada cuando el mercado mexicano ofrecía precios más altos que los de Estados Unidos (véase el capítulo de Fletes y Ocampo en este volumen).

Estas empresas flexibles, de capital estadounidense, mexicano o mixto, aplicaron el sistema de abastecimiento de “cargas mixtas” (*mixed loads*) y con ello innovaron en distribución de FyHF local. Este sistema consistía en transportar en un mismo contenedor refrigerado lotes con diferentes hortalizas y frutas, que se distribuían en varios puntos de las rutas que seguían los camiones. Esta habilidad implicaba una destreza tecnológica, que suponía un conocimiento preciso de los requerimientos de temperatura y humedad de las frutas y hortalizas colocadas en una tarima y separar por cortinas de hule que pendían de las paredes laterales de los contenedores y de esta manera permitir que pasara sólo el aire frío necesario para que llegaran en buen estado hasta las bodegas de sus clientes, que podían ser pequeños o grandes compradores; además, había que elaborar un itinerario de ruta para los transportistas, en razón de los clientes a los que iba dirigida la carga; finalmente, en la medida de lo posible, había que colocar

las tarimas de los clientes más próximos de la ruta más cerca de la puerta del contenedor para agilizar las maniobras de carga y descarga y reducir los costos del transportación, que eran pagados al recibir la carga.

Con la creciente demanda de cargas mixtas, los importadores locales de Texas se convirtieron en el vínculo necesario para relacionar a los productores mexicanos con sus compradores del norte. Los productores mexicanos, por su parte, procuraron establecer relaciones comerciales con más de un importador-embarcador para disminuir el riesgo de las malas prácticas de comercialización, ya que los productos frescos debían enviarse a consignación a la frontera y hasta después de dos a cinco semanas se le comunicaba al productor el precio al que se había vendido su fruta. De este precio, el importador descontaba su 12 % de comisión por la venta.

La demanda cada vez más grande de productos de especialidad y de consumo étnico incrementó la importancia internacional de la frontera de McAllen. De acuerdo con las noticias del mercado, en la temporada de 2012, del volumen total de FyHF de México que entró a Estados Unidos por trasporte terrestre, el 44 % (2,359,025 toneladas métricas) cruzó la frontera en Texas; el 36 % en Arizona, el 17 % en California y el 3 % en Nuevo México (USDA/AMS, 2012). En agosto de 2012, la Fruit and Vegetables Texas Association cambió su nombre por el de Texas International Produce Association, con lo que reconoció la importancia del comercio internacional. Según esta asociación, aproximadamente dos tercios del volumen de FyHF que vende Texas al mercado estadounidense se cultiva en México.

En resumen, el aumento del número de empresas de comercialización en el sur de Texas, el volumen y la diversificación de las FyHF mexicanas que entran a Estados Unidos por este estado pueden atribuirse no sólo a la creciente demanda de los consumidores y a las normas de seguridad en las importaciones de alimentos en Estados Unidos, sino también a la flexibilidad cada vez mayor en el CET en términos de la creación de redes entre las empresas transnacionales con base en acuerdos, complementariedad y coordinación entre las empresas de intermediación de la frontera y los productores mexicanos.

Conclusiones

En este trabajo hemos planteado las posibilidades explicativas y heurísticas que nos presenta el estudio de los *campos empresariales transculturales* para analizar históricamente la dinámica territorial y los patrones de gobernanza empresarial en las cadenas globales de mercancías. Hemos presentado la investigación de un CET en la cadena transnacional de FyHF que articuló a Estados Unidos con México y desarrollado un estudio de caso en la región fronteriza del VRG en Texas. Este estudio nos ha requerido mayor profundidad histórica de la que se reconoce en los estudios de la globalización y nos ha permitido demostrar la importancia de los códigos socioculturales en la formación y el desarrollo de la cadena.

Los CET están histórica y geográficamente situados y se construyen a partir de las relaciones de competencia y de coordinación entre los actores que participan en la producción, la distribución y el consumo de las mercancías. Todos ellos interactúan a partir de los códigos y las prácticas culturales que están vigentes en sus mundos de vida. Cuando entre estos actores se presentan diferencias en los códigos y prácticas culturales que hacen problemática sus relaciones, se hace necesario que desarrollen iniciativas deliberadas y consensuadas de traducción, de mediación y de armonización. Estas iniciativas, como lo hemos demostrado en este trabajo, requieren de la participación de actores competentes (los intermediarios culturales) para desarrollarlas; además, estas iniciativas requieren procesos de aprendizaje para los actores del campo empresarial, que inciden en el liderazgo que se establece entre ellos y en la formación y el desarrollo de instituciones en las que participan. Estas iniciativas han sido poco valoradas en el estudio de los regímenes agroalimentarios y de las cadenas de mercancías y, en general, del sistema agroalimentario. Su consideración en este trabajo nos ha permitido dar cuenta mejor de la diversidad histórica del capitalismo global.

En el estudio histórico de la región de VRG hemos identificado tres fases, en las que podemos advertir cambios en su dinámica territorial, pero también en la gobernanza y el liderazgo en la cadena de FyHF. La primera

fase tuvo lugar durante las primeras seis décadas del siglo XX y se consolidó cuando el proyecto de construcción de la presa Falcón, en 1953, permitió la apertura de nuevas tierras de cultivo en el VRG y la producción en gran escala de frutas y hortalizas. Los productores de estos cultivos se orientaron a satisfacer la demanda del mercado nacional a partir del poder redistributivo de los mayoristas del mercado de abastos de San Antonio, quienes concentraban la producción del estado de Texas y la comercializaban utilizando el ferrocarril en los centros urbanos del estado y del país. Ahora bien, con base en el conocimiento y las redes de relaciones que habían desarrollado estos comerciantes mayoristas, vieron la oportunidad de adquirir FyHF de los estados fronterizos de México durante la época de invierno y enviaron agentes de compra a la frontera y a las áreas de producción. Con todo ello hicieron crecer un negocio transfronterizo que articulaba las regiones productoras de Texas y de México con las áreas urbanas de Estados Unidos.

En la segunda fase, la articulación doméstica y trasnacional de la región del VRG, especializada en la producción de FyHF, fue disputada por los productores y empacadores de esta región, quienes aumentaron su escala de producción y de acopio de estos productos en Texas y en México. Ellos establecieron relación directa con los comerciantes mayoristas de diversos centros urbanos de Estados Unidos y, sobre todo, con los compradores de las cadenas de supermercados. Estas empresas crecieron en su escala de operación hasta controlar la comercialización al menudeo en todo el territorio del país; además, se abastecieron directamente de los productores, sin la intermediación de los mayoristas de los mercados de abastos. Ante estas circunstancias, los comerciantes del mercado de abastos de San Antonio y, en general, los comerciantes mayoristas de Estados Unidos, disminuyeron notablemente su escala de operación y su liderazgo en la gobernanza de la cadena transnacional de FyHF.

En la década de los sesenta, los grandes productores y empacadores del VRG, con el apoyo de su personal bilingüe y bicultural, ampliaron y consolidaron sus empresas al extender sus actividades a las zonas de cultivo de

diferentes microrregiones de México y de América Central, donde promovieron la producción en gran escala de FyHF para el mercado de invierno de Estados Unidos; estas empresas establecieron relaciones comerciales oligopólicas con los productores que les vendían su producción para el mercado de exportación. El cultivo, empaque, transporte e importación de los productos los realizaba un número reducido de empresas transnacionales integradas verticalmente. Éstas se especializaron en un número reducido de frutas o de hortalizas y extendieron sus actividades a otros estados norteamericanos con el propósito de satisfacer la demanda anual de las grandes cadenas de supermercados.

En los años ochenta, se presentaron cambios en la gobernanza del CET cuando las grandes empresas productoras de mexicanos incursionaron en la comercialización directa en Estados Unidos. Ellos habían desarrollado conocimientos y habilidades en este negocio transnacional y con el apoyo de sus hijos educados en la Unión Americana y de personal bilingüe y bicultural fundaron empresas comercializadoras en la región fronteriza del VRG; otros establecieron diferentes acuerdos con medianas y pequeñas empresas comercializadoras de Texas, que les ofrecieron mejores condiciones de pago y de precio. Estas iniciativas fueron alentadas por el gobierno de México y crecieron con la entrada en vigor del TLCAN, que planteó un nuevo marco institucional.

La tercera fase se presentó con la creciente demanda de productos étnicos y tropicales de FyHF por parte de los consumidores de Estados Unidos. Las cadenas de supermercados quisieron estar en este segmento de negocio, que crecía de manera constante debido a la inmigración y diversificación de la demanda doméstica. Para la importación de estos productos de México, los supermercados tuvieron que depender de las empresas medianas y pequeñas establecidas en la frontera, las cuales tenían capital estadounidense, mexicano o de los dos países. Muchas de estas empresas rentaban instalaciones y contrataban los servicios de empaque y de monitoreo de la fruta a otras empresas, generalmente de pequeña escala. Sus propietarios habían desarrollado habilidades y competencias bilingües y

biculturales; además, innovaron en la transportación y comercialización de las cargas mixtas.

A medida que crecía la demanda de productos étnicos y tropicales, las empresas de pequeña escala construyeron una densa red de relaciones con productores mexicanos para abastecerse de producto durante todo el año; varias de ellas, además, comercializaban la producción del VRG. En estas condiciones, las pequeñas y medianas empresas embarcadoras e importadoras del VRG, de capital de Texas, de México o de ambos países, rompieron el oligopolio de las empresas de Texas que habían incursionado en México y llegaron a ocupar un nicho importante para las operaciones transfronterizas y en la conformación de una cadena de producción transnacional.

Actualmente, a medida que el VRG se urbaniza, la viabilidad de la producción agrícola en la región se debilita y la fortaleza de las empresas transnacionales está en mantener y ampliar la red de relaciones con los productores de México que abastece el creciente mercado de FyHF de Estados Unidos y Canadá. Las competencias transculturales de estas empresas pueden ayudar a explicarnos la importancia que ha cobrado esta frontera, que de ser el segundo puerto de entrada de las frutas y hortalizas de México, ha pasado a ocupar el primer lugar.

Bibliografía

Blanton, B. (1929). *Industrial and economic survey of the city of San Antonio and Bexar County, Texas*. Mecanografiado. Dallas Public Library.

Blanton, B. (1947). *Agricultural, financial, commercial, industrial and economic survey of the city of Weslaco and Hidalgo County, Texas*. Mecanografiado. Dallas Public Library.

Boltanski, L., & Thévenot, L. (1999). The sociology of critical capacity. *European Journal of Social Theory, 2*(3), 359-377.

Bourdieu, P. (1997). *Razones y prácticas. Sobre la teoría de la acción*. España: Anagrama.

Brooks, N., Regmi, A., & Jerardo, A. (2009). US food import patterns, 1998-2007. *Economic Research Service/FAU-125*. Washington: United States Department of Agriculture.

Burch, D., & Lawrence, G. (2007). *Supermarkets and agri-food supply chains: transformations in the production and consumption of foods*. Cheltenham, UK: Edward Edgar.

Bustamante, T. (1996). *Las transformaciones de la agricultura o las paradojas del desarrollo regional: el caso de los valles de Tierra Caliente, Guerrero*. México: Juan Pablos Editor.

Calhoun, W., & Drought, F. (1946). *The Wholesale Produce Market of San Antonio: Motortruck concentration market for the fruit and vegetables of South Texas*. Washington: Bureau of Agricultural Economics.

Calleja, M. (2007). *Intermediarios y comercializadores: canales de distribución de frutas y hortalizas mexicanas en Estados Unidos*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara y UCLA.

Carder, D. (1994). McAllen produce terminal market, complex draws crowd. *The PakerArchive,* July 15. http://www.thepacker.com (2 de mayo de 2007).

Chartier, J. (2002). Wal-Mart eyes supermarket sweep: Big retailer is putting pressure on grocery chains with its discount supermarket operations. *CNN Money.*

Chollett, D. L. (2009). From sugar to blackberries restructuring agro-export production in Michoacan, Mexico. *Latin American Perspectives, 36*(3), 79-92.

Dolan, C., & Humphrey, J. (2000). Governance and trade in fresh vegetables: the impact of UK supermarkets on the African horticulture industry. *Journal of Development Studies, 37*(2), 147-176.

Dolan, C., & Humphrey, J. (2004). Changing governance patterns in the trade in fresh vegetables between Africa and the United Kingdom. *Environment and Planning, 36*(3), 491-510.

Dorfman, P. W. (1996). International and cross-cultural leadership research. En Punnett, B. & Shenkar, O. (Eds.), *Handbook for international management research* (pp. 267-349). An Arbor: University of Michigan Press.

FAOSTAT (1980-2012). Dirección de Estadística. Roma: FAO. Recuperado de http://www.fao.org/corp/statistics/es/ (8 de diciembre de 2012).

Fearne, A., & Hughes, D. (1999). Success factors in the fresh produce supply chain: insights from the UK. *Supply Chain Management: An International Journal, 4*(3), 120-131.

Foscue, E. (1932). Land utilization in the lower Rio Grande Valley of Texas. *Economic Geography, 8*(1), 1-11.

Fremont, A. (1999). *La region: Espace vécu.* Paris: Flammarion.

Friedland, W. (1984). Commodity systems analysis: an approach to the sociology of agriculture. *Research in Rural Sociology and Development, 1*, 221-235.

Friedland, W. (1994). Agro-food system restructuring-Unity in diversity. En *The global restructuration of agro-food systems*. Ithaca, London: Cornell University Press.

Friedland, W. (2004). Agrifood globalization and commodity systems. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food, 12*(1), 5-16.

Friedmann, H., & McMichael, P. (1989). Agriculture and the state system: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present. *Sociologia Ruralis, 29*(2), 93-117.

Garfinkel, H. (1967). *Studies in ethnomethodology*. New York: The Ronald Press.

Geertz, C. (1960). The Javanese Kijaji: The changing role of a cultural broker. *Comparative Studies in Society and History, 2*(2), 228-249.

Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R., & Sturgeon, T. (2001). Introduction: Globalisation, value chains and development. *IDS Bulletin, 32*(3), 1-8.

Gibbon, P., & Ponte, S. (2005). *Trading down: Africa, value chains, and the global economy*: Temple University Press.

Giménez, G. (2000). Territorio, cultura e identidades. La región sociocultural. En Rosales, R. (ed.), *Globalización y regiones en México* (pp. 19-53). México: UNAM.

González, H. (1994a). *El empresario agrícola en el jugoso negocio de las frutas y hortalizas en México*. Wageningen, Holland: Agricultural University of Wageningen.

González, H. (1994b). Política liberal y corporativismo: las asociaciones de empresarios agrícolas. En Ochoa, E. & Loret, D. (eds.), *Estado y agricultura en México. Antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas.* México: Universidad Metropolitana.

González, H. (2004a). El Barzón: neoliberal policies and new social movements in Mexico. En Otero, G. (ed.), *Mexico in transition: neoliberal globalism, the state and civil society*. London: Zed Books.

González, H. (2004b). La sustentabilidad y las cadenas globales de mercancías: la agricultura de exportación en México. En Valle, M. del (ed.), *El desarrollo agrícola y rural del Tercer Mundo en el contexto de la mundialización*. México: UNAM y Plaza y Valdés.

González, H., & Macías, M. (2007). Vulnerabilidad alimentaria y política agroalimentaria en México. *Desacatos, 25*(3), 47-78.

Goodwin, H., & Fuller, S. (1985). *Markets for Texas' fresh fruit and vegetables: A historical perspective 1977-83*. College Station: Texas A&M University.

Gwynne, R. N. (1999). Globalisation, commodity chains and fruit exporting regions in Chile. *Journal of Economic and Social Geography, 90*(2), 211-225.

HEB (1993, October 13). Thanks to you San Antonio. *San Antonio Express-News,* p. 15A.

Harris, M. (2001). *Cultural materialism: The struggle for a science of culture*. London: AltaMira Press.

Hicks, L. (1994, March 19). H-E-B increases market share. *San Antonio Express-News,* p. 1B.

Juris, J. S. (2008). *Networking futures: The movements against corporate globalization*. Durham: Duke University Press.

Lawrence, G., & Burch, D. (2007). Understanding supermarkets and agri-food supply chains. En Burch, D., & Lawrence, G. (eds.), *Supermarkets and agri-food supply chains: Transformations in the production and consumption of foods*. Cheltenham, UK, Northampton, MA: Edward Elgar, pp. 1-26.

Long, N. (2001). *Development sociology: actor perspectives*. London: Routledge.

Long, N. (2007). *Sociología del desarrollo: una perspectiva centrada en el actor*. México: El Colegio de San Luis, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.

McMichael, P. (2009). A food regime analysis of the 'world food crisis'. *Agriculture and Human Values, 26*(DOI 10.1007/s10460-009-9218-5), 281–295.

Mestries, F. (1995). El Barzón o la radicalización de los medianos y grandes productores agrícolas. *Sociológica, 10*(28), 143-176.

Montejano, D. (1991). *Anglos y mexicanos en la formación de Texas, 1836-1986* (Vol. 84). México: Conaculta.

Otero, G. (2013). El régimen alimentario neoliberal y su crisis: Estado, agroempresas multinacionales y biotecnología. *Antípoda, 17*, 49-78.

Pechlaner, G., & Otero, G. (2010). The neoliberal food regime: neoregulation and the new division of labor in North America. *Rural Sociology, 75*(2), 179–208.

Placencia, L., Glover, R., & Craddock, B. (1993). *A case study of the agricultural labor market in south Texas winter vegetable production*. Washington: Government Printing Office.

Polanyi, K. (2003). *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: Fondo de Cultura Económica.

Progressive Grocer (2003, May). The Super 50: America's largest supermarket chains. *Progressive Grocer.*

Progressive Grocer (2006, May). The Super 50. *Progressive Grocer*, 30-41.

Real Estate Center (1997-2007). *Building permits, metropolitan statistical areas and Texas counties*. Texas A&M University. Recuperado de http://recenter.tamu.edu/data/bp/

Schütz, A. & Luckmann, T. (1973). *The structures of the life-world* (Vol. 1). Evanston, Il: Northwestern University Press.

Stanford, L. (1991). Peasant resistance in the international market: theory and practice in Michoacan, Mexico. *Research in Economic Anthropology*, *13*, 67-91.

TDA-USDA (1991). *1866-1989 Texas historical crops statistics*. Austin, Tx.: Texas Department of Agriculture and U.S. Department of Agriculture.

Turner, F. (1962). *The frontier in American history*. New York: Holt.

US-Census (2011). *American Comunity Survey 5 years estimates 2007-2011*. Recuperado de http://factfinder2.census.gov

US-Census (1980-2010). *United States Census Bureau. County Business Patterns*. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce. Recuperado de http://www.census.gov/econ/cbp/

USDA (1994). *Annual report on movement by location*. En AMS (ed.), *Fruit and vegetable market news*. Washington, DC: Department of Agriculture.

USDA (2010). *Food Availability (per capita) Data System*. Washington, D.C.: Economic Research Service. Recuperado de http://www.ers.usda.gov/data-products/food-availability-%28per-capita%29-data-system.aspx#.UXXQy4Lgx2

USDA (2012). *Market News Portal. Shipping Point Data Base*. Washington, D.C.: Agricultural Marketing Service.

Velzen Van, T. (1978). Staff kulaks and peasants: a study of a political field. En Cliffe, L. & Saul, J. (eds.), *Socialism in Tanzania: an interdisciplinary reader* (vol. 4, pp. 153-179). Dar es Salaam: East African Publishing House.

Wilkins, N., Snelgrove, A., Fitzsimons, B., Stevener, B., Skow, K., Anderson, R., & Dube, A. (2009). Texas land trends. Texas A&M University.

6. Tú produce, del resto yo me encargo
Integración transnacional hortofrutícola en el Sur de Jalisco, México

Alejandro Macías Macías

Introducción

Los procesos de transnacionalización de las cadenas agroalimentarias de alto valor agregado en México han transitado en los últimos años de la inversión directa por parte de empresas extranjeras a la generación de acuerdos con organizaciones nacionales e internacionales consolidadas, que continúan controlando el proceso productivo pero hacen recaer en el agricultor local los riesgos derivados del mismo. Esto se pone de manifiesto en distintas cadenas hortofrutícolas que se han desarrollado en la región Sur de Jalisco durante las últimas tres décadas: jitomate, brócoli, aguacate y *berries*. En ese contexto, algunos productores locales participan en la cadena, aunque en condiciones de tal desventaja, que terminan siendo desplazados luego de perder buena parte de su patrimonio, además de ver trastocadas sus formas de convivencia y reproducción social.

A mediados de la década de los ochenta del siglo xx México estaba inmerso en una profunda crisis económica derivada del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, el encarecimiento de su deuda externa y la caída de los precios del petróleo, principal fuente de ingresos por exportaciones. En tal contexto, y bajo las presiones de los organismos acreedores (principalmente el Fondo Monetario Internacional), el país transitaba de un modelo económico de relaciones comerciales con el exterior restringidas a otro marcado por la desregulación económica, mayor presencia del aparato productivo privado y apertura comercial. Se hacía necesario buscar la eficiencia en los mercados y la productividad entre los actores económicos.

En la agricultura, si bien desde los años cuarenta del siglo pasado la política gubernamental privilegiaba a los grandes productores y dejaba en segundo término la agricultura en pequeña escala (Warman, 1976; Hewitt de Alcántara, [1976] 1999), después de 1982 el modelo económico neoliberal transformó la visión que tenía el Estado del papel de la agricultura; a partir de entonces en este sector se impusieron como prioridades la eficiencia, productividad, calidad y competitividad. Ello dio como resultado un profundo proceso de reestructuración agrícola y la concentración de los recursos productivos en manos de agricultores con capacidad de incursionar en cultivos en que el país tiene ventajas comparativas (principalmente frutas y hortalizas), y en detrimento de los pequeños productores y sus cultivos. De igual manera, las características de este modelo de producción agroindustrial trajeron consigo la apropiación de recursos territoriales estratégicos por parte de los productores integrados al mismo, así como su sobreexplotación en perjuicio de los actores locales y los territorios.

Estos fenómenos se analizan en la región Sur de Jalisco (mapa 6.1), donde inicia en 1985 una paulatina pero constante irrupción de actores que cultivan y trabajan en distintas frutas y hortalizas para abastecer el mercado nacional y de exportación. Cultivos como papa, jitomate, chile, brócoli, aguacate, fresa y arándano tienen cada vez mayor presencia en la economía de distintas comunidades, lo cual impacta y transforma los equilibrios de poder y acceso a los recursos.

En el presente documento se analizan cuatro casos. El primero es el crecimiento, auge y caída de la producción de jitomate a cielo abierto en el valle de Sayula; en el segundo, las relaciones bajo contrato entre agroindustrias de hortalizas congeladas y productores locales de brócoli en el mismo valle; el tercero corresponde al cultivo de aguacate, que se ha extendido desde el año 2000 por toda la región Sur de Jalisco, y finalmente, el cuarto caso al crecimiento de la producción de *berries* (bayas), cuyo destino principal es el mercado de Estados Unidos.

En la investigación de los cuatro casos se empleó el método etnográfico, utilizando herramientas como la entrevista y la observación participati-

va. En los casos de la producción de jitomate y brócoli, la investigación de campo se realizó entre 2003 y 2005, y la del aguacate fue de 2008 a 2013. Finalmente, la experiencia respecto al cultivo de *berries* fue recogida del trabajo de campo hecho entre 2011 y 2013.

Mapa 6.1
Región Sur de Jalisco



Fuente: Elaboración propia.

Agricultura hortofrutícola, redes y territorios

Desde hace cuatro décadas, el mundo se caracteriza por la creciente integración de las economías nacionales y la drástica disminución en tiempo de los flujos de bienes físicos e información. Castells ([1996] 2001, p. 93) considera que la economía actual se diferencia de otros fenómenos de internacionalización del capital en que hoy es global e informacional; global porque las diferentes fases del proceso productivo (producción, distribución, circulación y consumo) están organizadas a escala mundial; informacional porque la productividad y competitividad depende de la capacidad de las personas, empresas y sociedades para generar, procesar y aplicar con eficacia la información.

Aunque parezca paradójico, una de las consecuencias de la globalización es el valor estratégico que adquieren los territorios en la competencia económica; en este sentido, si la disminución de las barreras espaciales hacen en principio más homogéneos los distintos lugares, las pequeñas diferencias que cada espacio tiene en oferta laboral, recursos, infraestructura, etc., adquieren más valor (Harvey, 1990, p. 293), pues permiten a las empresas adelantarse a sus competidoras.

De igual manera, el posicionamiento territorial es fundamental para las empresas ya que "no compiten aisladamente, sino que en realidad lo hacen conjuntamente con el entorno productivo e institucional [donde se encuentran]" (Vázquez Barquero, 2002: 138); este posicionamiento depende cada vez más de las condiciones socioculturales, que "no pueden ser establecidas discrecionalmente sino que están ligadas a requisitos y tradiciones políticas, culturales y sociales específicas (Hirsch, [1995] 2001, p. 143). Es decir, la competitividad se construye mediante la conversación y coordinación de agentes reflexivos, de manera que la economía debe redefinirse como *stocks* de activos relacionales (Storper, 1997, p. 28).

La importancia que tiene la ubicación para el éxito de las empresas y sus cadenas de valor hace que las regiones con capacidad de generar un entorno favorable al intercambio de estos activos relacionales se conviertan en áreas privilegiadas donde las empresas buscan instalar las fases

más estratégicas de su estructura de red; en cambio, las etapas menos especializadas se localizan, ya sea con empresas de su propiedad o a través de contratos con otras actores, en territorios con ventajas comparativas derivadas de la dotación de factores; en estos casos es muy probable que la empresa tenga pocos compromisos con la región.

Las redes agroindustriales de frutas y hortalizas

Por distintas razones, principalmente el consumo,[1] las frutas y hortalizas hoy son alimentos de alta demanda, lo cual los convierte en cultivos muy rentables, aunque también los hace riesgosos, tanto por las fuertes inversiones que exige su producción como porque dependen de las condiciones medioambientales y las cada vez más estrictas regulaciones oficiales y comerciales.

En este sentido, alrededor de tales productos se han desarrollado redes agroindustriales de frutas y hortalizas (RAFH) que estructuran a los distintos actores que participan en la producción, distribución, comercialización y consumo de estos cultivos de alto valor. Los actores que participan en estas redes suelen ubicarse en distintos territorios de la economía mundial.[2]

En el caso de las RAFH que existen en México, aunque su orientación sigue siendo principalmente el mercado mexicano, el dinamismo alcanzado

---

[1] El interés por los alimentos frescos; los valores nutricionales y alimenticios identificados en las frutas y verduras; los cambios en el mercado laboral, principalmente por la incorporación de la mujer en él; las nuevas visiones respecto a la estética del cuerpo, etcétera.

[2] El concepto de RAFH se deriva de las cadenas globales de mercancías que Gereffi, Korzeniewicz y Korzeniewicz (1994: 2) definen como “redes interorganizacionales eslabonadas alrededor de una mercancía o producto, enlazando viviendas, empresas y Estados de distintos lados dentro de la economía mundial”. Es tal la interrelación de estas redes que lo que sucede en una localidad no puede ser entendido sólo por sus características internas, sino también por las interacciones entre todos los nodos de la red (Gereffi, 1994, p. 97).

en las últimas tres décadas tiene que ver con la apertura del mercado de Estados Unidos, al que se dirigen el 85 % de las exportaciones de frutas y el 96 % de las de hortalizas mexicanas (Macías, 2010, p. 34). Con ello, las exportaciones han crecido a una tasa de 9.59 % promedio anual entre 1980 y 2009.

Ahora bien, para participar con éxito en el mercado internacional de frutas y hortalizas se deben cumplir una serie de parámetros estructurados por conglomerados trasnacionales, cuyas matrices se encuentran principalmente en países desarrollados.[3] Ellos toman las decisiones de producción en términos de cantidad, calidad y variedad, y las transmiten a la red por distintos mecanismos de integración con productores de todo el mundo (McMichael, 2002). En tales condiciones, cuando estos conglomerados participan en mercados altamente concentrados[4] y donde la competencia es intensa (porque las frutas y hortalizas son productos con alta elasticidad precio en la demanda), buscan ganar cuotas de mercado incrementando el valor agregado de sus productos y reduciendo sus precios mediante tres mecanismos:

1. Exigir a sus proveedores menores precios, con lo que se apropian de buena parte de los márgenes de utilidad.
2. Incrementar los volúmenes de ventas para lograr economías de escala.
3. Aumentar el valor agregado de los productos a través de exigencias de calidad, inocuidad y variedad de mercancías, además de uniformidad en cada producto, abastecimiento durante todo el año, eliminación de variaciones en la oferta por cambio de estación, etcétera.

---

[3] En el caso de los alimentos, estos conglomerados están conformados por grandes intermediarios minoristas (supermercados, cadenas de restaurantes, tiendas de conveniencia, comercio institucional, etc.), así como por agroindustrias líderes en diversas ramas.
[4] En Estados Unidos, Roberts (2009, pp. 126-127) considera que más de la mitad del mercado de distribución minorista de alimentos es controlada por seis cadenas: Walmart, Kroger, Albertsons, Safeway, Cotsco y Ahold. Tan sólo Walmart concentra el 21 % del mercado.

Dichos mecanismos son operados verticalmente por la RAFH, lo que obliga a las agroempresas productoras a buscar territorios que presenten "ventajas" comparativas de tipo ambiental, laboral, de diversidad biológica, etc., así como regulaciones más laxas por parte de los países. Con ello se genera el fenómeno del surgimiento constante de nuevas zonas de producción agroindustrial.

Pero, además de la movilidad territorial, quienes realizan la producción agrícola deben reducir costos de operación e incrementar los volúmenes de producto. Tal situación los lleva a emprender acciones como ocupar las mejores tierras y obtener los recursos locales más productivos; ampliar la superficie cultivada; intensificar el uso de ella y de los otros recursos productivos para obtener mayores rendimientos por unidad de tiempo; disminuir al máximo tanto el costo de factores de producción como el trabajo; invertir estratégicamente en bienes de capital cuando las condiciones del mercado lo requieran, etc. Además, estas agroempresas intentan trasladar a otros actores los riesgos de producción mediante la renta de tierras o la subcontratación de algunos procesos, cuando así convenga por las características de los cultivos, los mercados que atienden y potenciales proveedores.

La subcontratación ha facilitado la incursión de productores locales que al principio habían sido excluidos. No obstante, si bien algunos de ellos logran consolidar una trayectoria empresarial, la mayoría terminan sucumbiendo ante las dificultades para cumplir con los parámetros que les son impuestos y el poco respaldo económico que tienen para realizar las inversiones necesarias y superar periodos de pérdidas considerables. De esta forma, lo que suele suceder es un proceso de selección *darwiniana* donde los pequeños productores son desplazados, con lo cual se incrementa la concentración en todos los eslabones de la red productiva.

Agricultura por contrato: mecanismo de coordinación asimétrica

En el desarrollo de las RAFH en México, un aspecto que conviene destacar son los cambios en los mecanismos para realizar la producción primaria.

Mientras que a comienzos del siglo XX[5] eran empresarios extranjeros —especialmente estadounidenses— quienes buscaban territorios en México para establecer sus unidades productivas, tal situación fue cambiando a medida que los agricultores nacionales aprendieron las estrategias de producción e incluso incursionaron en la comercialización al mayoreo. Hoy se puede decir que la participación de agricultores extranjeros en las RAFH de México es reducida y ha crecido la presencia de actores nacionales y de las regiones de producción.

Aunque en la evolución de este fenómeno tuvo que ver el aprendizaje de los actores nacionales, la principal razón para su intensificación en los últimos años es la reorganización de las empresas que participan en las RAFH, con el fin de sostenerse y crecer en eslabones altamente competidos y controlados. Dadas las exigencias de cantidad, calidad y costos que se imponen en las RAFH, las agroempresas instrumentan sus propias estrategias de sobrevivencia, entre ellas la de delegar, cuando es conveniente, el proceso de producción agrícola y concentrarse en la fase industrial o de comercialización.

En este marco se han desarrollado diversos mecanismos de agricultura por contrato, que Eaton y Shepherd (2001, p. 2) definen como:

> Acuerdos entre agricultores y empresas de elaboración y/o comercialización, para la producción y abastecimiento de productos agrícolas para entrega futura, frecuentemente a precios predeterminados [...] La base de tales arreglos radica en un compromiso por parte del agricultor de entregar determinado producto en cantidades y estándares de calidad definidos por el comprador, y en un compromiso por parte de la empresa de apoyar la producción del agricultor y comprar sus productos.

---

[5] La primera RAFH que se desarrolló en México fue la del jitomate en Sinaloa durante los primeros años del siglo XX. Fue iniciada por colonos estadounidenses que se establecieron en el norte del estado y produjeron jitomate al principio para autoconsumo, y después con fines comerciales (Frías, 2008, p. 139).

Desde la década de los ochenta las relaciones agrícolas contractuales han aumentado de manera importante en los países en vías de desarrollo porque las agroindustrias y empresas comercializadoras buscaron: 1) mejorar sus respuestas ante cambios en el mercado; 2) expandir y diversificar sus operaciones; 3) tener mayor movilidad geográfica; 4) ahorrarse costos de inversión en tierras y maquinaria; 5) delegar en otros actores los problemas regulatorios que existen en materia ambiental y laboral, y 6) hacer recaer en otros productores los riesgos asociados al proceso productivo (Raynolds, 2000, p. 442).

Existen distintos modelos de agricultura por contrato, dependiendo del producto, los recursos de que disponga el comprador, el grado de control que tenga éste sobre el proceso productivo, la intensidad de las relaciones entre agricultor y comprador, así como la formalidad del contrato. Eaton y Shepherd (2001, pp. 50-51) señalan cinco:

1. Modelo centralizado, en el que existen asignación de cuotas y estrictos controles de calidad; las acciones de los compradores van desde realizar un suministro mínimo de insumos hasta responsabilizarse del control de la mayoría de los aspectos de la producción.
2. Modelo de finca núcleo, en que el comprador maneja una finca o cultivo central con propósitos de investigación y reproducción.
3. Modelo multipartito, que involucra diversas organizaciones, incluso cooperativas, instituciones financieras o agencias del estado.
4. Modelo informal, caracterizado por la presencia de empresarios independientes con los cuales se realizan contratos informales de producción.
5. Modelo intermediario, en que el comprador realiza actividades de subcontratación de agricultores a través de intermediarios.

Aunque la agricultura por contrato favorece la participación de productores medianos y pequeños, se basa en relaciones asimétricas, situación que puede generar diversos impactos en las posibilidades económicas de los agricultores y en las zonas productoras:

1. Dado que el comprador impone los criterios de producción, muchas veces éstos no son los más adecuados para las condiciones productivas de los agricultores o las características medioambientales de la zona de cultivo.
2. Los criterios de calidad, volumen de producción e interés de las agroindustrias por reducir costos de transacción hace que los contratos se concentren generalmente en pocos productores de mayor capacidad económica, lo que dificulta el ingreso para pequeños agricultores.
3. Aun cuando las agroindustrias tienen restricciones para cambiar de zona de producción a corto plazo (por las características del producto que requieren, las dificultades para encontrar nuevas zonas con las condiciones geográficas que necesitan para sus cultivos y por las redes sociales de confianza que se van forjando con los productores, que son difíciles de reproducir en el corto plazo en otros territorios), la sola posibilidad de hacerlo deja al agricultor en situación de vulnerabilidad, sobre todo cuando existen relaciones monopsónicas.

Ahora bien, la agricultura por contrato no es el único mecanismo de coordinación en la producción agropecuaria. Por el contrario, existen otras variantes como la venta por comisión, modelos híbridos que incorporan elementos de la agricultura por contrato y de compra venta, así como las asociaciones de participación. Algunos de estos mecanismos han sido utilizados en las RAFH del Sur de Jalisco, de acuerdo con las características y condiciones que en cada una se presentan.

Coordinación en la producción hortofrutícola en el Sur de Jalisco

La región Sur de Jalisco tiene una extensión de 12,776 kilómetros cuadrados. Se localiza al suroeste del lago de Chapala y al noreste del volcán de Colima (véase mapa 7.1). Se distingue por tener varias zonas geográficas, ya que es un territorio atravesado por las sierras del Tigre y de Tapalpa y el macizo del Nevado de Colima, lo cual hace confluir diversas cuencas

intercomunicadas que dan origen a fértiles valles, zonas montañosas, tierras secas y de clima caliente, así como zonas propicias para la ganadería (Escobar & González de la Rocha, 1988, pp. 33-34).

Su privilegiada posición geográfica y sus recursos naturales han hecho que esta región se enfoque en las actividades del sector primario. En 2010, el 23.9 % de su territorio se destinaba a agricultura, el 27.7 % de su población económicamente activa (PEA) se dedicaba a este tipo de actividades y en 10 de sus 26 municipios la cifra era superior al 40 % (INEGI, 2010). Incluso, 25 municipios se especializan en la producción agropecuaria. La excepción es Zapotlán el Grande, el principal polo de desarrollo de la región, que tiene también en la agricultura el sustento de muchas de sus empresas industriales, comerciales y de servicios.

Durante 2011 se sembraron en el Sur de Jalisco 79 cultivos en 254 mil hectáreas. Aunque sólo el 9.6 % de esta superficie se dedica al cultivo de frutas y hortalizas, hay un paulatino pero permanente crecimiento, ya que en 2001 era sólo el 5.2 %. Además, estos cultivos cada vez son más importantes para la economía regional, pues en 2011 aportaron el 32.8 % del valor de la producción agrícola.

El cambio estructural en la agricultura del Sur de Jalisco inició en 1985 con la siembra de papa en la sierra de Tapalpa, para su venta principalmente a la empresa trasnacional Pepsico. Desde entonces se puso en marcha un lento pero constante desplazamiento de granos, forrajes y cultivos industriales por frutas y hortalizas; éstas sumaron 53 en 2011, ocuparon 24,524 hectáreas y generaron 2,118.4 millones de pesos (Sagarpa-SIAP).

Además del cultivo de papa en Tapalpa, de 1985 a 2014 se han generado otras RAFH en la región, tales como jitomate y brócoli en el valle de Sayula, *berries* (arándano, fresa, frambuesa y zarzamora) en los valles de Sayula, Zapotlán, Tuxpan y Zapotiltic y aguacate en toda la región, lo que suma cerca de 11 mil hectáreas en 2011.

A continuación se presenta la evolución regional de estas cuatro RAFH y se resaltan los distintos mecanismos de coordinación que en ellas se presentan.

Integración jerárquica vertical y relaciones en la agroindustria del jitomate en el sur del valle de Sayula[6]

El extremo sur del valle de Sayula es una de las zonas más fértiles de Jalisco. Localizado en el municipio del mismo nombre, este territorio de 6,000 hectáreas y una altitud promedio de 1,360 metros sobre el nivel del mar se encuentra rodeado por dos cadenas montañosas que lo cierran en todas sus partes, lo cual permite que sus terrenos planos y semiplanos tengan un gran potencial agropecuario, además de abundancia de aguas subterráneas y distintos niveles de humedad.

Tales condiciones hicieron que Sayula ocupara uno de los primeros lugares en agricultura empresarial en la primera mitad del siglo XX, la cual permitió que se afianzara un importante grupo de empresarios agropecuarios locales, que se volvieron fundamentales para el desarrollo agroindustrial en la región, al establecer vínculos con agroempresas y utilizar mecanismos de relación como la agricultura por contrato y la renta de tierras.

El año de 1986 fue un parteaguas en Sayula, pues fue cuando la empresa Dekalb comenzó a establecer contratos con productores locales para que le proveyeran semillas híbridas de maíz. Posteriormente también lo harían otras empresas como Northrup King, Novacen, Cargill, Ceres, Pionneer, Conlee y Monsanto, en el marco del proceso de expansión en México de las grandes empresas semilleras transnacionales (Castillo, 2001, p. 432).

Pero 1986 es referencia en Sayula no sólo por las empresas maiceras, sino también porque en ese año la empresa estadounidense Bonanza, ya en ese tiempo con capital nacional y trayectoria en la región Costa Sur de Jalisco, empezó a producir jitomate con la intención de incrementar su capacidad de respuesta a la demanda de esta hortaliza en México y en el extranjero. Dicha empresa estuvo en Sayula durante todo el tiempo que se produjo jitomate (1986-2005) y llegó a tener una superficie máxima de 485 hectáreas.

---

[6] Excepto que se indique lo contrario, la información contenida en este apartado y en el siguiente, se desprende de Macías (2011).

Los buenos resultados de Bonanza motivaron a otras agroindustrias a establecerse en Sayula. Éstas provenían principalmente de Sinaloa, máximo productor nacional de jitomate. Así, en 1993 comenzó actividades Santa Anita, con el objetivo de cubrir la ventana de producción de octubre a diciembre, que hasta entonces cultivaba en Villa de Arista, San Luis Potosí, donde se había perdido la productividad debido al agotamiento de los recursos (tierras, agua subterránea), la presencia de plagas y los problemas asociados a la falta de precios rentables y a la crisis de carteras vencidas de los productores (Maisterrena y Mora, 2000).

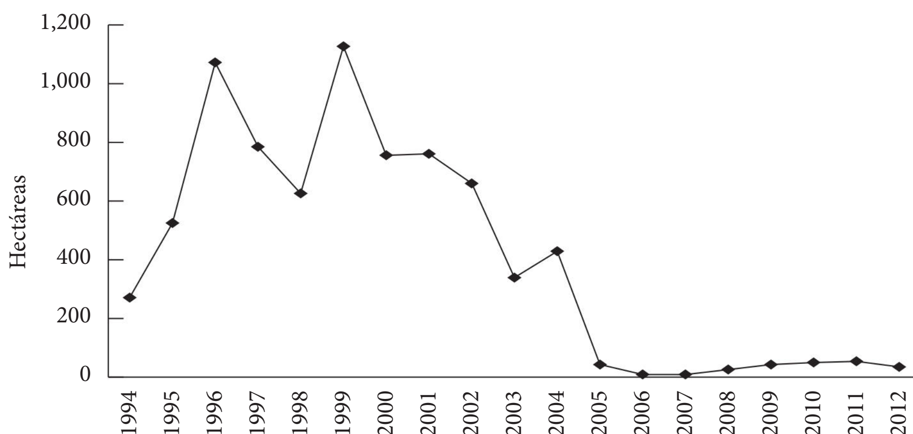
Santa Anita llegó a Sayula en un momento coyuntural, cuando la crisis de rentabilidad en el cultivo de alfalfa en la zona le permitiría acceder a algunas de las mejores tierras de riego del valle. Así, esta agroempresa llegó a tener 455 hectáreas en producción en 1997, la gran mayoría en terrenos rentados.

Otras empresas de considerable capital económico también intentaron aprovechar la fama que ganaba Sayula como zona fértil para producir hortalizas de alto valor agregado. En 1996 comenzó a trabajar Rancho Alegre, de capital local asociado con productores de la Costa Sur de Jalisco; en 1998 lo hizo Agrícola Pony, de capital sinaloense, y en 1999 llegaron Chajoma de Sinaloa y la empresa transportista UTTSA, que incursionaba en la producción hortícola. Finalmente, en 2001 La Costeña, otra agroindustria de Sinaloa, comenzó a producir chile para el mercado de productos enlatados.

En general, la producción de jitomate se convirtió, en el último quinquenio del siglo XX y el primero del XXI, en una actividad económica fundamental en la agricultura de Sayula, pues aunque en promedio sólo ocupó el 8.3 % de la superficie municipal, generó el 50.8 % del valor de la producción agrícola local. Su nivel más alto fue en 1999, cuando se sembraron 1,127 hectáreas (gráfica 6.1), con un volumen de producción de 51,794 toneladas (Sagarpa-SIAP).

Una característica de esta actividad productiva es la poca participación de actores locales; con excepción de Rancho Alegre, los otros que participaron habían sido trabajadores de las mismas agroempresas, y sembraron en pequeñas superficies que no superaban las veinte hectáreas. Ello tiene que

Gráfica 6.1
Superficie sembrada de jitomate en Sayula, Jalisco,
1994-2012



Fuente: De 1994 a 2005, Macías (2011); de 2006 a 2012, Sagarpa-SIAP.

ver principalmente con las características del jitomate y su proceso productivo, un producto de alto valor agregado que se comercializa en fresco y con exigencias cada vez más estrictas de calidad. Esto no sólo generó la necesidad de hacer fuertes inversiones con gran especificidad, sino que aumentó la complejidad en los métodos de producción, lo que dificulta la transmisión de información. Ante ello, las agroempresas debieron asumir el control total de la producción; prefirieron rentar tierras a incorporar los agricultores locales como socios.

Aun así, los pequeños productores que ingresaron en la producción de este cultivo lo hicieron: 1) aprovechando los conocimientos previamente adquiridos como trabajadores de las agroindustrias; 2) sembrando un mes antes de que lo hicieran las grandes empresas, a fin de obtener mejores precios; 3) acudiendo a mecanismos de comercialización como la venta directa de su producción a comerciantes locales y regionales, que las em-

presas más grandes no atendían; 4) participando en los órganos públicos y privados locales y regionales, que tienen relación con las decisiones políticas en materia agropecuaria. Con estas y otras estrategias, varios pequeños empresarios pudieron sostenerse en este negocio e incluso crecer hasta su diversificación productiva incorporando otras hortalizas.

Los mecanismos de coordinación entre las empresas productoras y los intermediarios mayoristas fueron heterogéneos y dependieron de las características de los actores. Así, por ejemplo, mientras que Bonanza y Santa Anita estaban ya integradas a la comercialización por tener sus dueños bodegas en mercados de abastos en México y Estados Unidos, La Costeña era una agroindustria, en tanto que Rancho Alegre y algunos productores locales se relacionaron por medio de contratos. Por su parte, los más pequeños horticultores mantuvieron relaciones mucho más cercanas a las de mercado, es decir, donde no había necesidad de una fuerte coordinación explícita, pues el mayorista distribuía el cultivo a cambio de una comisión.

La dependencia que los productores tenían de los comercializadores fue un factor de vulnerabilidad que terminaría siendo significativo en el devenir de varios de ellos. Así, por ejemplo, gran parte del fracaso de Rancho Alegre se derivó de su dependencia de un solo comprador, por más fuerte que fuera. De igual manera, varios pequeños horticultores tuvieron grandes pérdidas al cimentar su futuro en las decisiones de sus compradores.

Modelo centralizado de agricultura por contrato para la producción de brócoli

Si la producción de jitomate estuvo relativamente vedada para pequeños y medianos empresarios locales, los cuales, salvo algunas excepciones, no tenían los recursos, el conocimiento, ni las relaciones para incursionar en esta actividad, encontraron en la agricultura por contrato para la agroindustria de congelados una manera de solucionar la crisis económica que padecían.[7]

---

[7] En la primera mitad de la década de los noventa, la alfalfa, que había sido el cultivo más rentable en el valle de Sayula desde los treinta hasta finales de los

De esta forma, a partir de 1994 varios agricultores de Sayula establecieron contacto con empresas procesadoras de hortalizas congeladas que trabajaban en los estados de Guanajuato y Aguascalientes y que estaban en proceso de expansión territorial para tener la garantía de contar con materia prima durante todo el año.

La principal hortaliza que se desarrolló en Sayula con este esquema fue el brócoli, cuya superficie mantiene una tendencia ascendente hasta alcanzar las 1,200 hectáreas en 2011 (gráfica 6.2).

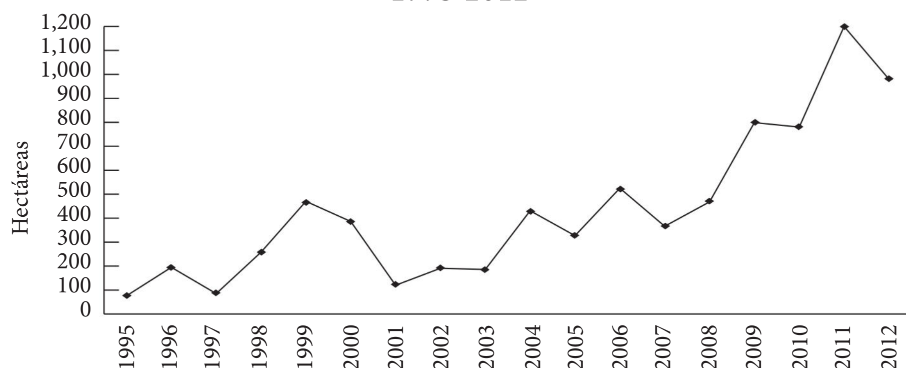
El mecanismo de relación de los productores de brócoli con las agroindustrias es la agricultura por contrato porque su proceso de producción no es tan complejo como el del jitomate, y las indicaciones pueden transmitirse con mayor facilidad. Además, puesto que se trata de un cultivo que no se comercia en fresco en el mercado, sino que pasa por un proceso de transformación industrial, esto hace que el precio tenga menor volatilidad, lo cual facilita que en lugar de establecer contratos por comisión, en éstos se determine un precio de compra a futuro.

Finalmente, el hecho de que es una materia prima para la agroindustria hace que ésta busque tener mayor control sobre la cantidad y calidad del producto; a diferencia del comisionista, que tiene relaciones con varios productores y nunca posee la propiedad formal de la mercancía, puede compensar de alguna manera la falla de un proveedor con la producción de otros. Esto hace que el modelo de agricultura por contrato que impulsa la agroindustria compradora sea el centralizado, en que las actividades entre

---

ochenta, había perdido su rentabilidad a consecuencia de la crisis macroeconómica del país, pero sobre todo por la creciente importación de alimentos balanceados sustitutos de la alfalfa a menores precios, además de que la importación de carne y leche en polvo también había provocado crisis en el sector agropecuario, principal consumidor de alfalfa. Finalmente, a estas condiciones adversas habría que sumar el incremento en el costo de los insumos necesarios para la producción (tales como la electricidad y el combustible), por la disminución de los subsidios gubernamentales.

Gráfica 6.2
Superficie sembrada con brócoli en Sayula, Jalisco, 1995-2012



Fuente: Elaboración propia con base en Sagarpa-SIAP.

comprador y vendedor son coordinadas verticalmente por el primero, con asignación de cuotas y estricto control de calidad. La agroindustria incluso suministra la plántula y controla el uso de los otros insumos.

Aunque la agricultura por contrato es una alternativa para los agricultores locales, pocos han podido participar en el cultivo de brócoli (alrededor de veinticuatro hasta 2006, pero 12 han sido los más constantes), principalmente porque los programas de siembra de las agroindustrias no son grandes y el mercado en fresco es pequeño. Tal situación genera una relación monopsónica entre agricultor y agroindustria que hace vulnerable al primero, ya que aun con los estándares de calidad y productividad que han logrado obtener están expuestos a las decisiones de la empresa compradora, pues para la mayoría de ellos son limitadas las alternativas.

Aun así, una de las formas que los horticultores locales más consolidados han ideado para la incorporación de algunos productores más pequeños es que la agroindustria asigna a un productor una mayor cantidad de hectáreas que sembrar y éste subcontrata a otros pequeños agricultores. De esta manera, la empresa se beneficia con el aumento de la superficie

sembrada y obtiene un mejor precio, y también los pequeños productores, que siembran brócoli con mejor rentabilidad.

En resumen, la agricultura por contrato se convirtió en el mecanismo a través del cual los productores locales pudieron ingresar en la agroindustria de frutas y hortalizas. Ello les permitió conocer mejor sus mecanismos de producción, los estrictos requisitos que hay que cumplir con los compradores, así como las redes de comercialización, por lo que paulatinamente algunos ellos se han diversificado y cultivan otras hortalizas que en ciertos momentos les ofrecen perspectivas de mayor rentabilidad.

Pequeños productores y concentración en la producción de aguacate

Sin lugar a dudas, el aguacate es el cultivo hortofrutícola cuya producción más ha crecido en el Sur de Jalisco durante las dos últimas décadas. Aunque esta fruta se siembra en la región desde la década de los sesenta, el auge en su producción inició en el año 2000 como resultado de las oportunidades generadas por el modelo agroexportador que se ha impulsado en México. Así, en el marco de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Estados Unidos levantó paulatinamente la prohibición de que el país pudiera venderle aguacate, siempre y cuando se cumplieran algunas reglamentaciones fitosanitarias. Así, las exportaciones mexicanas de esta fruta a Estados Unidos crecieron desde 1997 de tal manera que en 2012 representaban más de la mitad de su consumo.

Aunque esta medida sólo ha beneficiado a los 12 principales municipios productores de Michoacán,[8] estado en el que se encuentra el 75 % de la superficie plantada con aguacate del país, tal oportunidad generó la necesidad de buscar nuevos proveedores de la fruta para no dejar de proteger al mercado nacional.

Mientras esto sucedía, en el Sur de Jalisco hasta 1999 eran pocos los agricultores con huertas aguacateras, que en total sumaban 306 hectáreas,

---

[8] Acuitzio, Apatzingán, Ario, Salvador Escalante, Los Reyes, Nuevo Parangaricutiro, Peribán, Tacámbaro, Tancítaro, Taretan, Tingüindín y Uruapan.

principalmente en los municipios de Gómez Farías, Zapotlán el Grande y Tamazula. El aguacate se vendía en Guadalajara y en los mercados locales y no era una actividad rentable por los bajos precios y pocos mercados a los que tenía acceso, pues era acaparado por grandes productores de Michoacán, que lo vendían a nivel nacional.

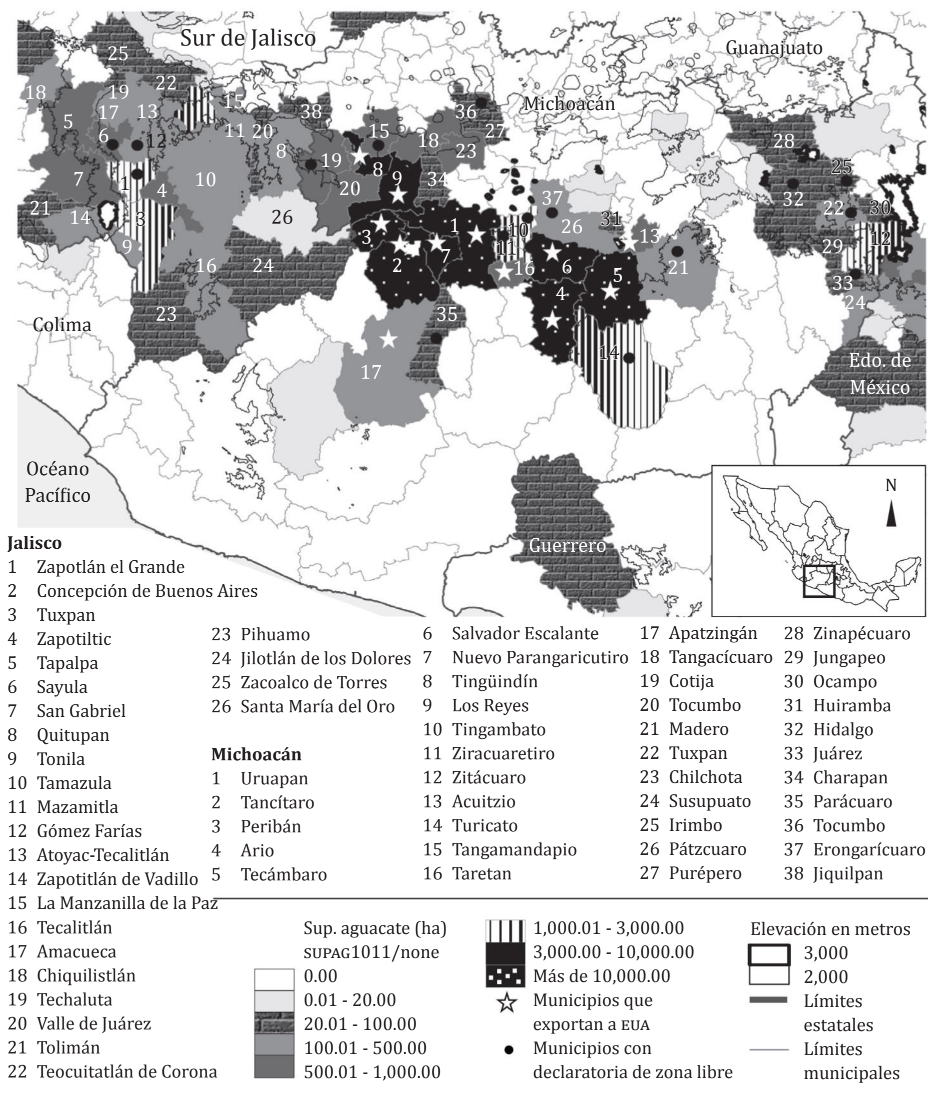
Tal situación se modificó a partir 1998, cuando cambiaron la política comercial estadounidense y la difusión de los atributos nutricionales de la fruta, lo que incrementó la demanda considerablemente, y con ello el precio del aguacate. Esto volvió atractiva su producción, sobre todo en terrenos con las condiciones agroecológicas propicias, como las zonas serranas del Sur de Jalisco, región vecina de la zona aguacatera de Michoacán que tiene condiciones de producción similares y la ventaja de que sus tierras están menos degradadas que las michoacanas (mapa 6.2).

En el año 2000 iniciaron nuevas plantaciones aguacateras en terrenos antes dedicados al cultivo de granos, caña de azúcar, ganado vacuno o áreas forestales de pino y encino; los productores más longevos se relacionaban con compradores de aguacate michoacanos para obtener mejor precio. Para poder enviar aguacate a Michoacán, se formó en 2002 una junta local de sanidad vegetal, en 2009 se constituyó el sistema producto aguacate y en 2011 la Asociación de Productores y Exportadores de Aguacate de Jalisco.

Entre 1999 y 2012, la superficie con aguacate creció a una tasa promedio anual de 32.1 %; en 2012 existían 1,504 huertas en 11,377 hectáreas de 25 municipios de la región más Chiquilistlán, de la región Sierra de Amula (gráfica 6.3). Aunque 73 % de las huertas se localizan en altitudes superiores a los 1,500 metros sobre el nivel del mar, las expectativas generadas por el aguacate hicieron que en años recientes creciera el número de huertas en los valles de la región (mapa 6.3).

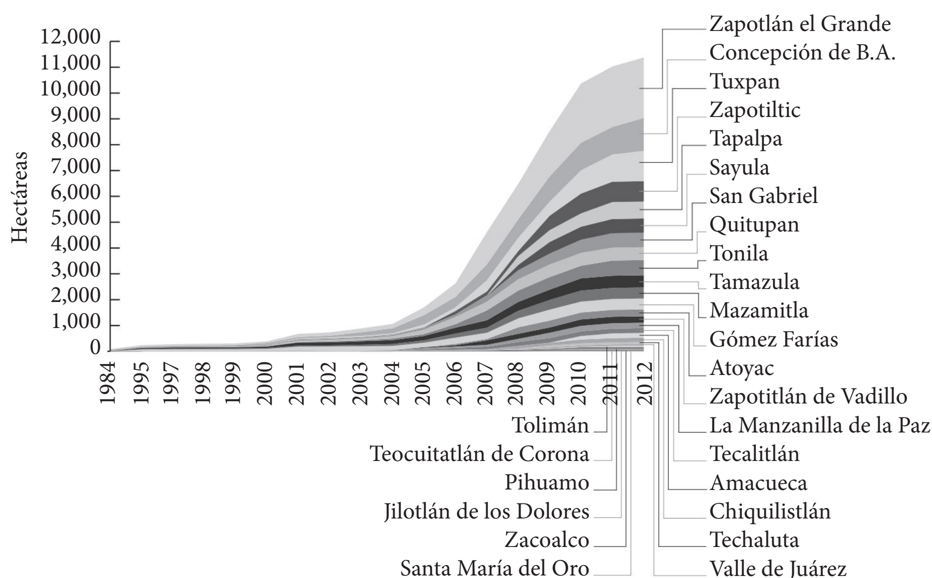
Zapotlán el Grande tiene una superficie de aguacate de 2,340 hectáreas, Tuxpan y Concepción de Buenos Aires superan las mil cada uno y los municipios de Zapotiltic, Tapalpa, Tonila, Sayula y San Gabriel cuentan con más de 500 hectáreas. Zapotlán el Grande, Gómez Farías y Sayula han sido

Mapa 6.2
Municipios productores de aguacate en Michoacán y Sur de Jalisco, 2011



Fuente: Elaborado con base en JLSVZG y JLSVS.

Gráfica 6.3
Superficie plantada con aguacate en el Sur de Jalisco



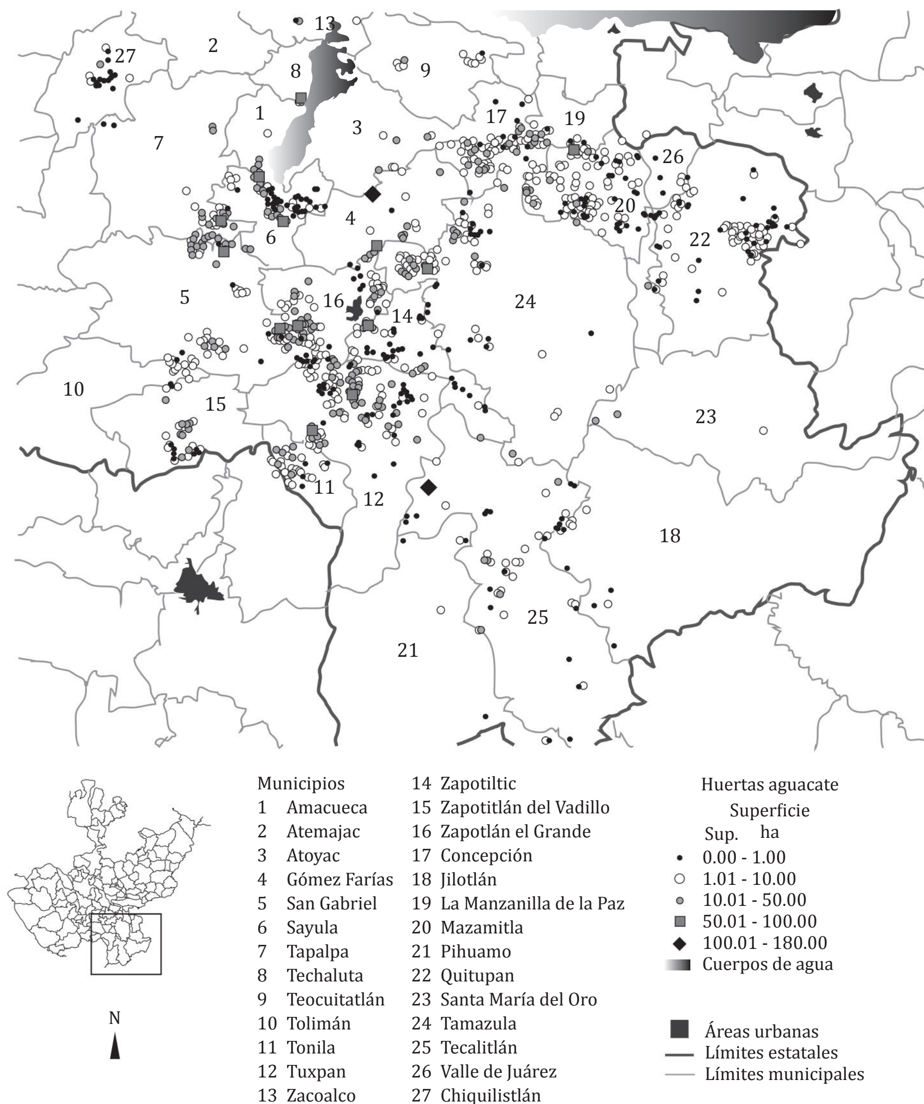
Fuente: Elaborado con base en Sagarpa-SIAP, JLSVZG y JLSVS.

declarados libres de barrenador de hueso y rama de aguacate, condición para exportar a Estados Unidos.

El tamaño promedio de las huertas es de entre 5.9 y 9.5 hectáreas por productor. En 2012 había 1,155 productores, más del doble de los 511 que había en 2009 y cuatro tantos de los 229 de 2007. De ellos, el 54 % tenían menos de dos hectáreas y 84 % menos de diez y poseían el 20.1 % de la superficie total (cuadro 6.2). En contrapartida, los 17 principales productores, con más de 100 hectáreas, constituyen el 1.5 % del total y poseen el 36.8 %, mientras que 44 agricultores con más de 50 hectáreas concentran el 53.4 % de la misma.

En el cultivo de aguacate se ha dado con el tiempo un doble proceso aparentemente contradictorio. Por un lado, el grupo que más creció de

Mapa 6.3
Huertas de aguacate en el Sur de Jalisco, 2011



Fuente: Elaborado con base en JLSVZG y JLSVS.

2007 a 2011 es el de los productores que cuentan con un máximo de una hectárea, quienes pasaron de representar el 11.4 al 37.6 % del total. En principio, ello deja ver que, a diferencia de jitomate o el brócoli, la producción de aguacate se ha difundido en la agricultura regional, lo que ha permitido la participación de múltiples actores.

Sin embargo, este fenómeno se contrapone al de la concentración de la superficie en unos pocos grandes actores. En el cuadro 2 se ve que la participación de quienes poseen más de 100 hectáreas pasó de 15.2 % en 2007 a 36.8 % en 2011. Incluso, la concentración es mayor si se considera que muchas huertas funcionan a través de contratos de participación (sociedades a medias), mediante los cuales el dueño de la propiedad se asocia con un inversionista que pone el capital. Así, aunque ciertas plantaciones aparecen a nombre de sus dueños originales, en realidad son manejadas por aguacateros con mayor poder económico.

Por otro lado, aunque la mayoría de los aguacateros son locales, es creciente la participación de actores externos. Varios de éstos pasaron de compradores de fruta en la región a productores. Se encuentran presentes 120 productores foráneos: 76 de Michoacán, 26 de Guadalajara y 18 de otros estados, principalmente Colima. Aunque representan el 11.1 % del total, manejan el 41.2 % de la superficie. Varios cuentan con recursos para hacerse de tierras altamente productivas mediante mecanismos como la renta a largo plazo o la asociación con dueños de predios.

Aunque para los pequeños productores su incursión en el cultivo de aguacate es una oportunidad de mejora económica, sus altos costos de inversión, que la producción empieza hasta el tercer año de plantada la huerta y los riesgos ambientales a que está expuesta, hacen que la suya sea una condición cada vez más vulnerable.

En cuanto a los mecanismos de coordinación entre agricultores y compradores, la agricultura por contrato no ha sido viable, entre otras razones, por las características del producto, pues al tratarse de una fruta perenne cuyos árboles duran en promedio 25 años, no se pueden establecer contratos de compra venta para siembra, aunque sí se realizan poco antes del

Cuadro 6.2
Productores de aguacate y superficie sembrada en el Sur de Jalisco

2007

Escala de superficie sembrada (ha)	Productores	Porcentaje	Porcentaje acumulado	Superficie (ha)	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Hasta 1	26	11.4	11.4	22	0.6	0.6
Más de 1 hasta 2	31	13.5	24.9	58	1.7	2.3
Más de 2 hasta 5	52	22.7	47.6	196	5.8	8.1
Más de 5 hasta 10	48	21	68.6	376	11.1	19.3
Más de 10 hasta 30	44	19.2	87.8	803	23.8	43.0
Más de 30 hasta 50	11	4.8	92.6	447	13.2	56.2
Más de 50 hasta 100	14	6.1	98.7	964	28.5	84.8
Más de 100	3	1.3	100.0	514	15.2	100.0
Total	229			3,380		

2011

Escala de superficie sembrada (ha)	Productores	Porcentaje	Porcentaje acumulado	Superficie (ha)	Porcentaje	Porcentaje acumulado	Tasa de crecimiento promedio anual 2011-2007	
							Productores	Superficie
Hasta 1	434	37.6	37.6	166.2	1.6	1.6	102.1	65.8
Más de 1 hasta 2	190	16.5	54.0	302.2	2.8	4.4	57.3	51.1
Más de 2 hasta 5	214	18.5	72.6	715.2	6.7	11.1	42.4	38.2

Escala de superficie sembrada (ha)	Productores	Porcentaje	Porcentaje acumulado	Superficie (ha)	Porcentaje	Porcentaje acumulado	Tasa de crecimiento promedio anual 2011-2007	
							Productores	Superficie
Más de 5 hasta 10	134	11.6	84.2	960.5	9.0	20.1	29.3	26.4
Más de 10 hasta 30	114	9.9	94.0	1,843.9	17.3	37.4	26.9	23.1
Más de 30 hasta 50	25	2.2	96.2	976.6	9.2	46.6	22.8	21.6
Más de 50 hasta 100	27	2.3	98.5	1,779	16.7	63.2	17.8	16.6
Más de 100	17	1.5	100.0	3,918.8	36.8	100.0	54.3	66.2
No definido				270.3				
Total	1,155			10,932.6			49.9	34.1

Fuente: Elaborado con base en información de JLSVZG, JLSVS, OEIDRUS (2007) y Sagarpa-SIAP.

corte de la fruta. Otra razón es que actualmente hay muchos compradores, lo que facilita al productor la negociación de mejores condiciones de venta. Finalmente, puesto que las inversiones más costosas para el funcionamiento de la huerta se realizan al principio, posteriormente ya no es tan necesario el apoyo del comprador.

Por ello, lo que ha funcionado son los contratos de asociación entre productores consolidados y propietarios de predios en distintas modalidades. Una de ellas, utilizada por empresarios de Michoacán, consiste en que los primeros hacen los gastos de instalación y mantenimiento de la huerta hasta el quinto año, y asumen a partir de entonces la propiedad de la mitad de la huerta. Otra opción, utilizada por empresarios locales, es que ellos realizan los gastos de instalación y en cuanto la huerta produce se

reparten gastos e ingresos durante un periodo de tiempo para recuperar la inversión, pues el dueño no entrega una parte de la propiedad. Además, a veces se involucra a éste en las labores de manejo de la huerta para delegar en él esta actividad que, a diferencia del jitomate, no requiere un conocimiento muy especializado ni implica decisiones urgentes.

Finalmente, también hay contratos de renta de hasta treinta años, en los que se incorporan cláusulas de renovación del arrendamiento por periodos similares o de asociación entre los firmantes. Aunque muchos propietarios aceptan estos contratos, otros los encuentran inapropiados porque los consideran una venta virtual.

En lo que toca a los mecanismos de venta de aguacate, mientras que los productores pequeños comercializan directamente en el mercado, los más consolidados y mejor relacionados con mayoristas suelen venderles la parcela antes de iniciar el corte. En este caso también hay cambios conforme los productores adquieren mayor experiencia en la negociación: mientras que al principio la compra era de toda la huerta, calculando la cantidad de fruta que se podría obtener, ahora se negocia la producción de la huerta a un precio por kilogramo establecido de antemano de acuerdo con la calidad de la fruta, el cual se multiplica por la producción realmente obtenida. Así, el agricultor tiene mayor certeza de recibir un pago justo por su fruta.

En la busca de mejores términos de intercambio para el productor, organismos como las juntas locales de sanidad vegetal y el sistema producto aguacate han sido de utilidad al proporcionar estadísticas de los precios que prevalecen en el mercado, de manera que el agricultor tiene mayor información en la negociación.

En resumen, la RAFH del aguacate en el Sur de Jalisco es la más dinámica y en ella participan más agricultores. No obstante, su cultivo tiene características similares a las de otros productos hortofrutícolas: es costoso, requiere grandes inversiones y cuidados, es vulnerable ante fenómenos del medio ambiente y su viabilidad depende de los buenos contactos en la comercialización. Aunque todas ellas actúan en contra de los pequeños productores, ellos le siguen apostando a esta actividad.

Agricultura por contrato y relaciones asimétricas en la agroindustria de las *berries* (bayas)

La industrialización hortofrutícola en la región de estudio no se limita a la producción a cielo abierto, pues desde finales de la década de los ochenta productores locales, nacionales y extranjeros han venido instalando invernaderos y macrotúneles. El primer esfuerzo de agricultura protegida se realizó en el Llano Grande, municipio de San Gabriel, donde empresas canadienses y mexicanas instalaron invernaderos para producir jitomate (Zárate, 1997, p. 215); posteriormente, tales explotaciones se extendieron por distintos rumbos de la región. El caso más significativo es el de la empresa norteamericana Desert Glory, que instaló en 1996 un invernadero en Tuxcacuesco y en 2001 otro en Zapotlán el Grande, en una superficie de 164 hectáreas. Posteriormente, otros cultivos desarrollados bajo este esquema son las *berries* (fresa, arándano, frambuesa y zarzamora), producidas principalmente en los municipios de Tuxpan, Zapotiltic, Sayula y Zapotlán el Grande.

El primer intento de producir *berries* en el Sur de Jalisco fue a principios del presente siglo, cuando la empresa trasnacional Driscoll´s firmó un contrato con un horticultor de Sayula. Aunque esta relación sólo duró hasta 2005, Driscoll´s pudo conocer el potencial del medio ambiente de la región y en 2006 estableció en Zapotlán el Grande predios propios para la producción de planta de fresa (en 2012 contaba ya con 170 hectáreas), que posteriormente ha sido distribuida entre los agricultores del país con los que estableció contratos, pues si bien la empresa no produce la fruta que vende, obliga a sus proveedores a utilizar exclusivamente las variedades patentadas. De esta manera, si bien la empresa no interviene en la toma de decisiones de producción en el campo (como sucede en el caso del brócoli), utiliza distintos mecanismos para asegurar una calidad uniforme del producto, como el Global Food Safety Program, que contempla auditorías estocásticas en el uso de agroquímicos y buenas prácticas agrícolas de acuerdo con las normas establecidas por el Departamento de Agricultura (USDA), la Administración de Alimentos (USFDA) y la Agencia de Protección Ambiental (USEPA) de Estados Unidos. Las auditorías y certificaciones son

realizadas por laboratorios independientes autorizados por los gobiernos de este país y la Unión Europea, mediante los cuales la empresa realiza una activa intervención en las labores de producción de los agricultores.

Ahora bien, el mayor impulso al cultivo de *berries* en la región se da a partir de 2007, cuando el gobierno del estado y la Fundación Produce Jalisco, mediante el Programa de Desarrollo de la Industria de Berries en el Estado de Jalisco, fomentaron el arribo de empresas trasnacionales (estadounidenses y chilenas principalmente), que establecieron contratos con productores locales para sembrar estas frutas en invernaderos y macrotúneles, e incluso algunas de ellas lo hicieron directamente.[9]

De acuerdo con dicho programa, se pretendía incluir en un lapso de cuatro años a 687 productores pequeños y 63 medianos, para producir arándano y frambuesa en los 26 municipios de la región Sur de Jalisco. Se buscaba involucrarlos a través de la agricultura por contrato con agroindustrias compradoras; los gobiernos estatal y federal subsidiarían el 30 % de los costos mediante distintos programas de apoyo.

Para instrumentar el programa, la Fundación Produce Jalisco estableció alianzas estratégicas con empresas líderes en tecnología y comercialización de *berries* a nivel internacional, que proveerían la planta que se adap-

[9] De acuerdo con un empresario chileno (entrevistado el 30 de julio de 2013) dueño de una empresa de arándano instalada en la región aproximadamente a mediados de la década de los noventa sólo un productor de Baja California obtenía arándano en México, y aunque le era negocio, no alcanzaba todo su potencial porque producía con técnicas de los agricultores de Estados Unidos, que no eran las mejores para las condiciones del país. A mediados de la primera década del presente siglo, otro productor sembró arándano en Jalisco aplicando técnicas diferentes y, puesto que sus rendimientos fueron muy superiores a los conseguidos en Baja California, el gobierno de Jalisco y la Fundación Produce se dieron cuenta de que la producción de esta fruta en Jalisco podría ser negocio. Con el apoyo gubernamental, se compró planta en Chile y se contrató a este productor chileno para instalar un vivero que permitiera iniciar el programa de producción masificada.

tara a las condiciones ambientales de la región. Así mismo, se desarrolló un plan de inversión de 314.8 millones de pesos aportados por el sector público y 560 millones de pesos por parte de los agricultores involucrados, para la instalación de viveros, plantaciones, empaque y comercialización. La meta para 2012 era alcanzar las 3,500 hectáreas de arándano y 500 hectáreas de frambuesa, mismas que generarían un volumen de fruta con valor de 159 millones de dólares.

En el caso del arándano, que se destinaría casi exclusivamente a la exportación a Estados Unidos, se buscaría aprovechar las ventajas climáticas del Sur de Jalisco para producir en "contra-estación", es decir, en temporadas en las que Canadá y Estados Unidos no producen. Esto posicionaría a la región como líder mundial, esperando llegar a cubrir hasta el 12 % del mercado internacional de la fruta (*Milenio*, 16 de noviembre de 2008).

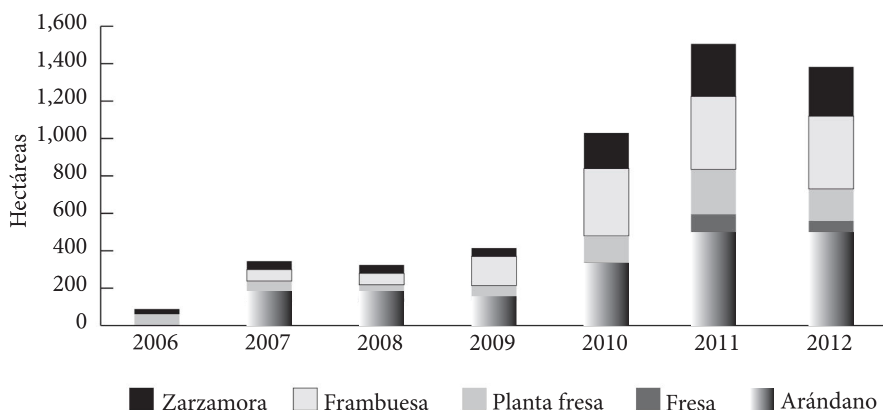
A cinco años de iniciado el proyecto de producción de *berries* en el Sur jalisciense, evoluciona con la intención de conformar una cadena productiva integral, en que se organicen las actividades de cultivo, producción, empaque, transportación y comercialización; para ello, en febrero de 2010 comenzó a funcionar un vivero con 300 mil plantas, aunque se pretende que albergué tres millones, lo que llevará a trabajar también en la instalación de algunos empaques. Hasta 2012, si bien los resultados de producción aún no se acercan a lo programado, las 498 hectáreas sembradas con arándano, junto con las 388 hectáreas de frambuesa y las 264 hectáreas de zarzamora, evidencian que estos cultivos se consolidan cada vez más como referentes en la agricultura regional (gráfica 6.4), toda vez que en 2011 generaron un valor de producción de 222.3 millones de pesos.

En la RAFH de las *berries* existe tanto el proceso de integración vertical de las agroempresas trasnacionales como la coordinación de éstas con productores independientes a través de la agricultura por contrato, mediante lo cual las empresas complementan su producción propia.

En el establecimiento de relaciones contractuales, la empresa exige que el productor se registre previamente en algún programa de fomento agropecuario para financiar estudios de suelos, agua, plagas, invernade-

ros, sistema de riego, etc., además de contratar personal capacitado para la preparación del suelo y el cultivo de la planta. Luego de esto, la empresa apoya en la instalación de infraestructura, proporciona la planta en ocasiones patentada y en algunos casos da asesoría; cada rancho debe tener una estructura organizacional que contemple la existencia de manuales de buen manejo del cultivo, ya que la planta es vulnerable y la empresa exige se cuide cada detalle al momento al cultivarla.

Gráfica 6.4
Superficie sembrada con *berries* en el Sur de Jalisco



Fuente: Elaborado con base en Sagarpa-SIAP.

Aunque originalmente el programa se diseñó para promover la participación de pequeños y medianos productores, con el tiempo la situación cambió, pues cada vez son menos las que reúnen estas características, a la vez que hay una creciente presencia de empresas consolidadas, muchas de ellas transnacionales.[10]

[10] Entre ellas se encuentran las estadounidenses Driscoll´s y su filial Berrymex, Sun Belle, Hurst y Sunny Ridge; las chilenas Hortifrut, Frigo Berries, Vital Berries; las

Existen varias razones que explican lo anterior:

1. Para los productores que establecen contratos con empresas que proveen planta certificada, la relación es de dependencia asimétrica, pues si bien las empresas en ocasiones financian la infraestructura, ponen condiciones de compra muy restrictivas, de manera que el pequeño productor termina enfrentando una asfixia económica que puede llevarlo a la quiebra. Así lo explica Juan, quien se involucró en la producción de frambuesa:[11]

> Teníamos curiosidad de algo alternativo, pues antes sembrábamos puro maíz, pero ya no estaba dando el mismo rendimiento que en años anteriores. Nos involucramos con SunBelle, una empresa que nos dio la planta, y nos explicaron cómo se debía tratar. La empresa puso la mitad de la inversión y nos hicieron firmar un contrato en donde la planta es de ellos, no podemos vender a nadie más que a ellos, le van a dar la certificación en este año pero todo es dentro de la misma empresa [...] No ganamos nada, todo el dinero que salió fue para pagar la infraestructura que puso la empresa, pero todavía quedamos súper endeudados. Esa es la labor de las empresas, endeudar, y si ya no puedes pagar, entonces aquí le cortamos y nosotros como empresa sacamos la cosecha y al final nos llevamos nuestra raíz porque es de nosotros; lo tuyo, al final de cuentas, cuando termines de pagar va a ser la infraestructura y tu campo, porque la raíz ellos la quitan, quitan la planta, hay que subsuelear otra vez para que no quede ni un rastro de la planta. Desgraciadamente las empresas te engañan, porque ellos saben que no vas a poder pagar y que al final de cuentas tendrás que rentar, pero mientras, ya perdiste.

---

chileno-mexicanas Berries Paradise y Agrícola Antítesis, y las mexicanas Agrícola Los Cerritos, Agro Berries de Occidente, Colors to Berries, Valle Berries y Aguaje el Campanario, etcétera.

[11] Entrevistado por Silvana Campos Palavicini el 14 de marzo de 2013.

2. Los productores que incursionaron en el cultivo mediante organizaciones no lucrativas apoyadas por el gobierno no recibieron planta certificada, lo que los enfrentó a dos problemas: uno productivo, pues los rendimientos de cosecha en muchos casos no fueron los esperados, ya fuera porque la planta no era de primera calidad o porque los asesores no hicieron los estudios pertinentes para saber si las características de los predios eran aptas. Rosario expone su experiencia de la manera siguiente:[12]

Fui invitada para cultivar *berries* a través de un programa de apoyo de la Fundación Produce. Te hacen firmar que te están dando capacitación y asesoría permanente de los ingenieros, pero no están diario, van de vez en cuando. Al principio todo fue de maravilla, hasta que comenzaron las peticiones; primero me pidieron un estudio físico-químico del agua, de la tierra, después vinieron los trámites. Una petición que me hicieron es que tuviera en el banco al menos 700 mil pesos para respaldar los cultivos en dos hectáreas, 350 mil por hectárea. Tuve que tener ya todo listo y preparado, enriquecer más la tierra y poner el acolchado, meter todo el riego; me indicaron que comprara un transformador; son mil cosas, un gastadero; los 700 mil pesos se me fueron luego luego; me quede con 100 mil, pero en seis meses los tuve que duplicar, o sea me endeudé.

Ya que estaba todo bien preparado, me trajeron la planta, pero me dijo el ingeniero: "Vamos a adecuar tu planta; tengo la experiencia de que siempre que plantamos luego luego, la planta no aguanta, vamos a darle chance que se ambiente". Y estuvo un mes afuera disque para que se ambientara; luego se comenzó a quemar por el sol, pero me dijeron: "Tú ahí déjala, que se está ambientando"; ahí me tienen regando en la mañana y en la tarde, fue pesadísimo porque eran unas 25,000 plantas.

Ya que estaba todo listo, me dijeron: "Luz verde, consíguete la gente y ya". Al principio, las plantas se veían marchitas, pero en tiempo de lluvias, cuando no dejaba de llover, empezaron a ponerse medio bonitas. Ya las ha-

[12] Entrevistada por Silvana Campos Palavicini el 11de marzo de 2013.

bíamos podado como me habían dicho, le habíamos echado cantidad de mugre y media: foliar, riego, tres mil cantidades de ácidos, muchísimo porque ese cultivo es muy ácido. Al principio mi problema fue el famoso Lorfa para la gallina ciega, porque desde antes el ingeniero me dijo que toda esta área es de nixticuil; antes de hacer el hoyo y meter la planta, yo misma personalmente le eché puños de Lorfa bien concentrados. Fue lo único que puse como fumigación preventiva; también lo ponía en el riego, pero todo lo demás eran nutrientes, todo lo básico: nitrógeno, potasio, fósforo, micronutrientes. Yo le metía 30 mil pesos por semana; era demasiado, para mí es una buena fortuna. Me endeudé horrores, 400 mil pesos, gasté muchísimo.

Entonces vino el ingeniero y me dijo: "¿Por qué tienes tan chiquitas las plantas?, ¿qué les hiciste?". Le contesté: "¿Cómo que qué les hice? Yo nomas he estado obedeciendo", tengo mi bitácora con todo lo que me dice que haga el ingeniero. "No pues conozco algunos lugares donde la planta está al triple del tamaño, y la tuya está muy chiquita". Y no creció, y nunca coseché.

Cuando vieron ellos esto, la empresa me quiso prestar otros 20 mil pesos por semana para agregarle un nuevo producto, pero le dije: "No, yo ya no quiero, ya me endeudé muchísimo, ya son muchos experimentos, ya le pusimos de todo, yo ya no puedo". Entonces les devolví la planta, incluso querían que yo pagara el flete; al final fue lo único que me ayudaron porque nosotros sacamos la planta y la cargamos.

El segundo problema es de tipo comercial, pues aun si la producción es buena, es difícil la venta del cultivo. En este caso, cuando los productores fueron invitados a participar, fue con la expectativa de obtener altos ingresos (hasta 102 mil pesos por hectárea al año), pues la parte sustancial de la producción se alcanzaría cuando Estados Unidos no cosechara, de manera que los precios serían elevados. Sin embargo, hasta ahora el periodo de más cosecha ha coincidido con la temporada de mayor producción en ese país, de manera que el precio desciende al grado de que resulta incosteable incluso realizar el corte, pues el mercado local y nacional todavía es muy pequeño porque se trata de una fruta que apenas se está conociendo. Ante

tal situación, los productores intentan "aguantar" la cosecha para cuando el precio aumente, pero con ello se exponen a perder su producción ante cualquier inclemencia del medio ambiente (lluvias intensas, granizadas, vientos intensos, etcétera).

Como resultado de lo anterior, varios de estos productores hoy se encuentran en condiciones económicas difíciles y con grandes deudas, que incluso amenazan la estabilidad familiar. A pesar de ello, los pequeños y medianos agricultores que incursionaron en el cultivo de arándano buscan por distintos medios hacer rentable esta actividad, por lo que antes de abandonar este cultivo y perder lo que han invertido intentan encontrar formas de industrializar la fruta para poder comercializarla. De igual manera, tratan de conseguir contratos con las agroindustrias que les aseguren un buen precio de venta, aun cuando con ello pierdan en libertad de decisión sobre el manejo de sus propios ranchos.

Conclusiones

Desde mediados de la década de los ochenta, el desarrollo de las RAFH en el Sur de Jalisco debe entenderse en el marco de los procesos de mercantilización e internacionalización de la agricultura mexicana y de las estrategias que los grandes conglomerados de comercialización utilizan para alcanzar mayores niveles de competitividad. En primer lugar, su crecimiento responde a la política de apertura comercial instrumentada por el gobierno de México desde dicha década, lo que ha abierto posibilidades económicas en aquellos productos en los que el país tiene ventajas competitivas.

En segundo lugar, es resultado de la integración económica entre los países, al amparo del paradigma de la globalización de los mercados y bajo la tutela de grandes empresas trasnacionales.

En tercer lugar, las condiciones de competencia en este tipo de productos hacen que los actores económicos no tengan las condiciones para obtener más utilidades, de manera que instrumentan distintas estrategias para ampliar sus márgenes de ganancia. Una de estas estrategias es la diversificación de las zonas de producción para obtener producto durante todo

el año; otra más, relacionada con la anterior, es el intento de disminuir los costos y riesgos que implica el proceso productivo, para lo cual, cuando las características de los cultivos y el entorno lo permiten, delegan esta actividad en otros agricultores, mientras que cuando ello genera más riesgos que los que intentan evitar, producen ellos mismos ya sea rentando o comprando tierras. Es decir, existe toda una reorganización de los procesos de gobernanza en las RAFH, dependiendo del cultivo, las características de los actores y las propias condiciones de las RAFH establecidas en México, lo que ha facilitado la participación de actores nacionales e incluso locales que, atraídos por promesas de grandes utilidades, invierten su patrimonio y el de sus familias para ingresar en una actividad lucrativa. Lo hacen mediante distintos mecanismos, como la agricultura por contrato, las sociedades de participación y hasta el ingreso a la producción sin haber tenido mayor experiencia en la comercialización.

Sin embargo, aun con expectativas favorables, que en principio se generan en este tipo de redes productivas, la estructura de gobierno de ellas generalmente sostiene y hasta incrementa la asimetría entre los distintos actores participantes, lo cual aumenta el poder de las agroindustrias y los comercializadores —principalmente minoristas— con respecto al de los agricultores. Éstos pronto enfrentan una serie de factores que evidencian su vulnerabilidad, entre ellos la necesidad de realizar grandes inversiones, lo costoso que resulta el proceso productivo, los grandes riesgos medioambientales que existen y, como ya se dijo, la posición desventajosa que generalmente tienen los agricultores frente a los compradores. Mientras que en el mejor de los casos —sobre todo aquellos en que se utiliza la agricultura por contrato— los diversos mecanismos de coordinación utilizados entre vendedores y compradores permiten incorporar y sostener pequeños y medianos productores, aunque con restricciones de su libertad para tomar decisiones sobre el proceso productivo, que los hace terminar casi como jornaleros en sus propias tierras, en el peor las condiciones de vulnerabilidad son tales que con el tiempo hay agricultores que terminan abandonando la actividad, mientras que se fortalecen los de mayor potencial econó-

mico y de relaciones sociales, en un proceso de concentración de recursos y utilidades. Lo visto en los casos de las RAFH de aguacate y *berries* ponen de manifiesto lo anterior.

Ahora bien, la desaparición de actores locales de la agricultura no sólo conlleva la pérdida de patrimonios y elevadas cargas de deudas, también hay otros efectos adversos en los estados de ánimo de los productores y sus familias, quienes se sienten engañados y se decepcionan, e implica la pérdida de conocimiento local forjado a veces por varias generaciones.

En cuanto al territorio, lo que al principio parece una actividad benéfica, pasado el tiempo suele convertirse en un fenómeno negativo porque se restringen los beneficios locales y comienzan a aparecer externalidades negativas —sobreexplotación de recursos humanos y territoriales (agua, tierra), contaminación por uso de agroquímicos, plásticos, etc.; afectaciones al paisaje, problemas de salud, problemas sociales por inmigración desordenada, presencia de plagas, etc.—, que dañan el desarrollo de otras actividades. El caso de la RAFH del jitomate en Sayula es representativo de esto.

Finalmente, cabe señalar que aun con sus evidentes desventajas, los pequeños productores se involucran en las RAFH. Los cuatro casos presentados en este trabajo demuestran que la producción en pequeña escala sigue presente en las diferentes facetas de la agricultura, por más restringidas que sean sus oportunidad. Para ello, pequeños y medianos productores emplean estrategias que van desde aprovechar las opciones que les ofrecen los compradores hasta identificar nichos específicos de mercado, la asociación con productores más grandes y consolidados o mejor relacionados, la utilización del conocimiento adquirido al relacionarse con empresas grandes, etc. Esta riqueza de respuestas hace que a la agricultura familiar en pequeña escala corresponda más de la mitad de la producción mundial de alimentos, situación que los gobiernos, lejos de soslayar, deben tener en cuenta al diseñar políticas públicas, pues de gran parte de ellos, y no tanto de los agronegocios, seguirá dependiendo la alimentación mundial.

Bibliografía

Castells, M. ([1996] 2001). *La era de la información: economía, sociedad y cultura. (*vol. I, *La sociedad red).* México: Siglo XXI Editores.

Castillo, V. (2001). Empresas y agricultores: la producción de semilla híbrida de maíz bajo contrato. En Arroyo, J. & Berumen, S. (comps.), *Competitividad. Implicaciones para empresas y regiones*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX, Juan Pablos Editor, 415-463.

Eaton, C. & Shepherd, A. W. (2001). Agricultura por contrato. Alianzas para el crecimiento. *Boletín de Servicios Agrícolas de la FAO*, *145*.

Escobar, A. & González de la Rocha, M. (1988). *Cañaverales y bosques. De hacienda a agroindustria en el Sur de Jalisco*. Guadalajara: Gobierno del Estado de Jalisco.

Frías, E. (2008). *El oro rojo de Sinaloa. El desarrollo de la agricultura del tomate para la exportación, 1920-1959.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Universidad Autónoma de Sinaloa, Casa Juan Pablos.

Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. En Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (eds.), *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger, 95-122.

Gereffi, G., Korzeniewicz, M. & Korzeniewicz, R. P. (1994). Introduction: Global commodity chains. En Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (eds.), *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger, 1-14.

Harvey, D. (1990). *The condition of postmodernity. An enquiry into the origins of cultural change.* Cambridge: Blackwell.

Hewitt de Alcántara, C. [1976] (1999). *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*. México: Siglo XXI Editores.

Hirsch, J. [1995] (2001). *El Estado nacional de competencia. Estado, democracia y política en el capitalismo global.* México: Universidad Autónoma Metropolitana.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2010). *Censo General de Población y Vivienda 2010*. Aguascalientes: INEGI.

Junta Local de Sanidad Vegetal de Sayula, Jalisco (JLSVS). Padrón de productores de aguacate hasta febrero de 2012. Inédito.

Junta Local de Sanidad Vegetal de Zapotlán el Grande, Jalisco (JLSVZG). Padrón preliminar de productores de aguacate hasta 2011. Inédito.

Macías, A. (2010). Competitividad de México en el mercado de frutas y hortalizas de Estados Unidos de América, 1989-2009*. Agroalimentaria, 16*(31), 31-48.

Macías, A. (2011). *Estrategias empresariales en la horticultura en México. Estudio de caso en Sayula, Jalisco*. México: Plaza y Valdés, Universidad de Guadalajara, FAO, FODEPAL.

Maisterrena, J. & Mora, I. (2000). *Oasis y espejismo. Proceso e impacto de la agroindustria del jitomate en el valle de Arista, S.L.P.* San Luis Potosí: SIHGO, El Colegio de San Luis, Gobierno del Estado de San Luis Potosí.

McMichael, P. (2002). Global development and the corporate food regime. Ponencia presentada en el Symposium on New Directions in the Sociology of Global Development, XI World Congress of Rural Sociology, Trondheim, July.

Oficina Estatal de Información para el Desarrollo Rural Sustentable del Estado de Jalisco (OIEDRUS) (2007). Padrón de productores de aguacate, durazno y limón persa en el estado de Jalisco. Secretaría de Desarrollo Rural.

Raynolds, L. (2000). Negotiating contract farming in the Dominican Republic. *Human Organization*, *59*, 441-451.

Roberts, P. (2009). *El hambre que viene. La crisis alimentaria y sus consecuencias.* Barcelona: Ediciones B.

Servicio de Información Alimentaria y Pesquera de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa-SIAP). *Anuarios de agricultura.* Recuperado de http://www.siap.gob.mx/

Vázquez Barquero, A. (2002). El desarrollo endógeno, respuesta de las comunidades locales a los desafíos de la globalización. En Basave, J., Dabat, A., Morera, C., Rivera, M. A. & Rodríguez, F. (coords.), *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*. México: Universidad Nacional Autónoma de México y Universidad Autónoma Metropolitana, 135-159.

Storper, M. (1997). *The regional world. Territorial development in a global economy*. New York y Londres: The Guilford Press.

Warman, A. (1976). *… Y venimos a contradecir. Los campesinos de Morelos y el Estado nacional*. México: Centro de Investigaciones Superiores del INAH.

Zárate, J. E. (1997). *Procesos de identidad y globalización económica. El Llano Grande en el Sur de Jalisco*. Zamora: El Colegio de Michoacán.

7. Configuración territorial en la cadena global de mango: el Corredor Costero de Chiapas[1]

Héctor B. Fletes Ocón
Guadalupe Ocampo Guzmán

Introducción

En el texto hacemos un análisis etnográfico de los procesos, actores y redes que configuran cadenas agroindustriales de mango desde el Corredor Costero del estado de Chiapas (regiones Soconusco y Costa,[2] mapa 7.1).

---

[1] Una versión preliminar de este trabajo se presentó como ponencia en el 2012 Congress of the Latin American Studies Association, efectuado del 23 al 26 mayo de 2012 en San Francisco, California. El trabajo se basa en la investigación para realizar la tesis de doctorado del primer autor, titulada *La construcción de cadenas agroindustriales de mango en Chiapas. Diversidad y contingencia en la globalización* y presentada en 2008, y en el posterior trabajo de campo mediante los proyectos de investigación "El papel de los pequeños productores en la agricultura y alimentación. La experiencia desde tres regiones agrícolas de México", financiado por el Fordecyt del Conacyt (Universidad Autónoma de Chiapas, Universidad de Guadalajara y Universidad Autónoma de Nayarit, 2010-2012) y "Competitividad agroindustrial y desarrollo territorial en el Pacífico mexicano", financiado por Programa de Mejoramiento del Profesorado (Universidad Autónoma de Chiapas, Universidad de Guadalajara y Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, 2012-2013).

[2] El Corredor Costero constituye una planicie de 260 kilómetros a lo largo del Pacífico mexicano localizada entre la Sierra Madre de Chiapas y el Océano Pacífico (Fletes, 2013a). La configuración de la región Soconusco, la parte suroriental de este corredor, limítrofe con Guatemala, destaca por su importancia histórica en productos tropicales y granos como café, hule, plátano, algodón, soya y mango. Este artículo integra, bajo el

El estudio se centra en el periodo que abarca de mediados de la década de los noventa, cuando comienza una intensa dinámica productiva, comercial y exportadora de esta fruta, al año 2013. La relevancia teórica del capítulo radica, en primer lugar, en el análisis de las relaciones sociales de producción, comercialización y consumo de frutas entre diferentes actores en y desde un ámbito territorial específico. Con ello se pretende arrojar luz sobre las formas que adquiere y en que se construye la globalización agroalimentaria en los territorios, así como la heterogeneidad de valores, intereses y representaciones que los actores sociales establecen en torno a aspectos estructurales y de poder (Morgan, Marsden & Murdoch, 2006, pp. 21-25; Long, 2008, p. 74). En segundo lugar, es relevante porque en México el de las frutas es uno de los sectores con mayor dinamismo en la agricultura desde los años sesenta del pasado siglo, lo que deja ver los procesos de cambio en este sector (Calleja, 2007).

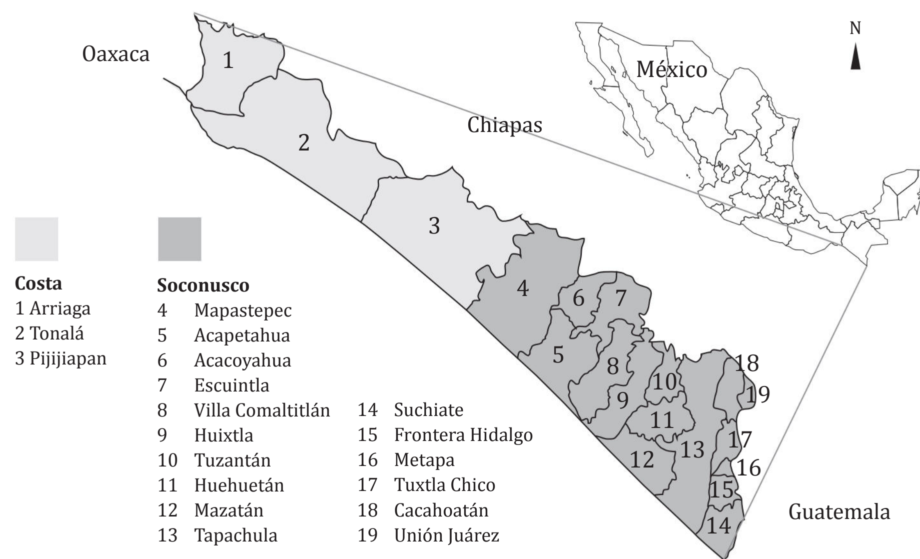
Chiapas presenta desde mediados de la década de los noventa del siglo pasado un crecimiento importante en la producción y exportación de mango, principalmente en la variedad *ataulfo*, y se ha convertido en una de las áreas productivas más rentables y competitivas de México en este cultivo. En la entidad, la producción de mango ha tenido una importancia notable como producto agrícola "alternativo" ante la decadencia de la producción de granos y el estancamiento del café, y a la vez como uno de los espacios de intervención del Estado en el contexto de las transformaciones ocasionadas por las políticas neoliberales.

Nuestra perspectiva teórica difiere de la literatura que mantiene concepciones deterministas de los fenómenos globales sobre los territorios o espacios locales, entre ellos los planteamientos más estructurales del cambio agroalimentario (McMichael, 2000, 2009) o los de la cadena global de

---

apelativo que usamos de Corredor Costero, la organización de la producción y distribución en el área vecina a ella, conocida como Istmo-Costa, que a su vez limita con el estado de Oaxaca. En el mapa 7.1 se debe considerar que desde el año 2011 el Gobierno del Estado de Chiapas "trasladó" el municipio de Mapastepec a la región Istmo-Costa.

Mapa 7.1
Corredor Costero de Chiapas, regiones Soconusco y Costa



Fuente: Elaboración propia.

mercancías (CGM, por Gereffi, Korzeniewikz & Korzeniewikz, 1994; Raynolds, 1994; Dolan y Humphrey, 2000), reconceptualizada después como cadena global de valor o redes globales de producción (Gereffi, Humprey, Kaplinsky & Sturgeon, 2001; Gibbon, 2003; Bair, 2009; Barrientos, Gereffi & Rossi, 2011). En sus distintos planteamientos, estos enfoques consideran que la globalización y las cadenas productivas están conformadas linealmente por fuerzas externas; como procesos (macro) estructurales, "sistemas agroalimentarios" o empresas "transnacionales" (Heffernan y Constance, 1994; Barrientos *et al.,* 2011; Otero, 2013, p. 265).[3]

[3] Heffernan y Constance (1994) proponen, por ejemplo, que la unidad de análisis apropiada para estudiar "la fuerza que conduce a la reestructuración del sistema alimentario global" son precisamente las corporaciones transnacionales. Sin embargo, señalan,

Nuestra propuesta consiste en que las cadenas globales son construidas de manera específica y diferenciada, de lo cual se puede dar cuenta a través de estudios de los campos sociales y de poder, relaciones y prácticas cotidianas en espacios concretos (Roseberry, 1998, pp. 77 ss;[4] Marsden, Munton, Ward & Whatmore, 1996; Murdoch, Marsden & Banks, 2000; González, 1994; Macías, 2006). Se entiende por campo social un sistema abierto de relaciones sociales que comprende a todos aquellos actores que compiten por una determinada recompensa; esto es, por las utilidades que se generan con la participación de todos ellos al producir, distribuir o consumir una mercancía. Este concepto analiza históricamente el comportamiento económico en sus dimensiones social y cultural, además del poder, y combina las perspectivas micro y macrosocial (González, 2004, p. 229). Precisamente, el análisis territorial permite incorporar en éste la participación de una gama de actores sociales en torno a una mercancía alimentaria, entre ellos oficiales del Estado, representantes de empresas, instituciones de investigación, de servicios, agricultores diversos y comerciantes.

Puesto que los actores locales no son los únicos que definen las formas de la globalización, se argumenta la articulación e interdependencia entre actores con diversas experiencias económicas, sociales y culturales (Tsing, 2000). A través de esta articulación la globalización se domestica y adquiere matices específicos. En tal sentido, a pesar de su influencia "global", las cadenas agroindustriales (CAI) guardan una dimensión sociocultural y territorial, y de la política económica de cada país (Bueno, 2000; Stan-

---

esta reestructuración es experimentada en el nivel local/regional en la medida en que la población rural "toma o resiste la redefinición de sus roles en el sistema global".

[4] Roseberry refiere un "campo de fuerzas" para sugerir la importancia de observar las relaciones que conectan nuestro objeto de estudio con otros, más que "concentrarnos en un objeto particular de estudio". En segundo lugar, enfatiza el "campo de discusión, disputa y lucha" entre actores diversos, aspecto que integra las dimensiones de poder en las cadenas globales.

ford, 2012; Rodríguez, 1998a; Fletes, 2006, 2013a, 2014; Aboites, Bonano, Constance, Erlandson & Martínez, 2007).

Se presentan tres procesos que sostienen la relevancia de los territorios en la configuración de las cadenas globales de mercancías: el primero se refiere a que la presencia de una nueva mercancía exportable en la región se convierte en un espacio para reforzar un poder de ciertos grupos dominantes y no sólo en una estrategia competitiva; el segundo, a la complejidad de las alianzas y compromisos que mantienen productores y comerciantes de distinta escala; el tercero, a la aprobación de la Denominación de Origen Mango Ataulfo del Soconusco, Chiapas, cuya débil consolidación se expresa en pugnas por la identidad territorial de una nueva mercancía agrícola y en contradicciones con la lógica industrial de sus actores dominantes.

Cadenas agroindustriales: globalización y territorialización

En las últimas décadas ha adquirido cada vez más importancia el estudio de los procesos sociales y económicos de la industria agroalimentaria, a la cual se ha considerado como integrada mundialmente. La globalización se ha manifestado en la presencia de nuevas divisiones del trabajo y "desarrollos modernos en la agricultura", así como en la expansión de las cadenas de producción-consumo de productos alimenticios, específicamente frutas y hortalizas "frescas" (Friedland, 1991, pp. 2-3). Desde la década de los setenta del siglo pasado, compañías transnacionales y Estados han contribuido al impulso de esta industria ampliando la escala de la distribución de frutas y hortalizas (Friedland, 1994, 2004; McMichael, 2000; Roberts, 2009, p. 127; Calleja, 2007; McCullough, Pingal & Stamoulis, 2008; González, 2013). El cambio significativo de las bases sociales y políticas de la agricultura desde esta década generó "condiciones para desmantelar la economía alimentaria nacional y para la globalización de la agricultura y los alimentos" (Buttel, 1998, p. 2).

A pesar de estas transformaciones, sobresale la naturaleza heterogénea y fragmentada de los procesos del "sistema" alimentario global. La globalización agroalimentaria tiene que ser comprendida "como un puña-

do de sistemas regionales sólo parcialmente conectados en el nivel global" (Friedland, 2004: 8). Buttel (1998) cuestiona la afirmación de que las tecnologías, junto con las nuevas estructuras de integración económica y competencia, tenderán a rebasar las especificidades sociales y agroecológicas de la agricultura (*cf*. Morgan, Marsden & Murdoch, 2006).

Para comprender las relaciones internacionales en la agricultura es importante señalar la aportación de Wallerstein, quien evidenció los procesos enlazados de la producción agrícola en un capitalismo naciente en los siglos XV-XVII y acuñó el término de economía-mundo como el marco en que fue posible el capitalismo (2003 [1974], 1998). Señaló que la construcción de cadenas de mercancías agrícolas, es decir, vínculos de trabajo, producción y comercio, entre países centrales, periféricos y semiperiféricos durante este periodo, fue parte intrínseca de un naciente sistema mundial capitalista diferenciado. Esta diferenciación provenía de la existencia de formas diversas de organizar el trabajo y, como consecuencia, de tipos particulares de producción en cada una de esas zonas participantes en la economía-mundo (Wallerstein, 2003 [1974], p. 121).

Esta aproximación a las cadenas de mercancías tuvo, en el contexto de la profundización de las interconexiones globales, una actualización y ampliación a través de la penetrante perspectiva de las CGM (Gereffi *et al.*, 1994). Aunque surgió por el interés en las industrias del vestido, calzado, electrónica y automovilística, este enfoque ha tenido aplicaciones en el análisis de la industria agroalimentaria. Además de considerar la variedad de procesos y nodos integrados globalmente en la producción de una mercancía, y el papel de las empresas, su interés en analizar y emplear la dinámica de cadenas de mercancías para avanzar en la industrialización y los objetivos estatales de desarrollo marcó un rompimiento con la tradición de sistema-mundo y la ilusión desarrollista asociada con la industrialización (Bair, 2009, pp. 10-11).

No obstante, los autores de las CGM reconocen que una de sus limitantes fundamentales es no haber incorporado el análisis de los hogares, que implicaría dimensiones relativas a la mano de obra, formación de estatus de grupos e identidad (Gereffi *et al.*, 1994, p. 12). Por otro lado, mientras

que señalan la configuración social de las cadenas, soslayan las diferentes trayectorias y la transformación de las regiones en el contexto global. Además, consideran como secundarios los aspectos de poder regional, las contiendas entre grupos agrícolas, comerciales y del Estado y la configuración sociocultural de las cadenas (Fletes, 2013a; Rammohan y Sundaresan, 2003, pp. 905-906). Goldfrank (1994) aboga por discutir el *fetichismo* de la mercancía en las cadenas internacionales de producción y consumo, ya que este aspecto, propuesto originalmente por Marx, oscurece los problemas sociales y ambientales de la industria alimentaria global, en tanto que consumidores, e incluso académicos, parecen ignorar las relaciones sociales de producción, trabajo y naturaleza que están detrás de las mercancías (*cf.* González, 2004; Bernstein & Campling, 2006).

Más que mercancías, los alimentos son producto de una compleja articulación entre economía, cultura y poder (Mintz, 1996[1985]); Roseberry, 1996; Goodman & DuPuis, 2002). Estos aspectos se tratan de manera aislada en los enfoques de la economía política más ortodoxa y en el de CGM.

Incorporando la dimensión territorial, Marsden *et al.* (1996, p. 364) sugieren la importancia de examinar la constitución de procesos "estructurales", su articulación en el nivel local y el papel de la agencia humana. Destacan la heterogeneidad y fluidez de las formas sociales e institucionales de actividad económica (y de la agricultura) y cómo influye el *espacio* en los resultados (p. 362). Señalan que los procesos de la reestructuración agrícola pueden expresarse a través de espacios y paisajes construidos local y regionalmente, aun si los orígenes de la reestructuración yacen en sistemas económicos y políticos internacionales (p. 367).

En este sentido, las especificidades agroecológicas, las condiciones históricas y socioculturales regionales y las prácticas de los actores se convierten en factores centrales en la generación de formas diferenciadas de articulación entre cadenas de mercancías y espacio, y en la diversificación de los mecanismos con los cuales opera la internacionalización de la agricultura. Cuando se hacen desde una perspectiva histórica y en atención a los actores, los estudios de las cadenas globales de mercancías permiten

examinar adecuadamente las conexiones e interacciones que han conformado recíprocamente las transformaciones del Norte y el Sur (González, 2004; González y Calleja, 1999; Gledhill, 2005, p. 326; Rodríguez, 1998b).

Región sociocultural de plantación e intervención del Estado

Un análisis territorial de las cadenas de mercancías debe dar cuenta de su incrustación en procesos sociales regionales de carácter histórico. Dos aspectos de la especificidad de las cadenas de mango en este estudio son, por un lado, lo que se podría identificar como una cultura de plantación, y por otro, la cualidad de frontera de la región donde se presentan estas dinámicas.

Una dimensión que evidencia la cultura de plantación en el caso del mango es la presentación de la Denominación de Origen Mango Ataulfo del Soconusco, Chiapas (DMA) en 2003 en Tapachula (la Perla del Soconusco). En este encuentro, productores y funcionarios de diversos rangos reconocían, animados por las oportunidades comerciales de esta distinción, el trabajo de un investigador que había participado decididamente en la selección y "rescate genético" del mango ataulfo durante los años sesenta del siglo pasado en el Instituto Mexicano del Café (Inmecafé) de Tapachula.

La obtención de una nueva variedad de fruta forma parte de una serie de procesos históricos que configuraron a ésta como una región sociocultural de plantación, mediante intervenciones, actividades de producción y relaciones de poder entre actores sociales diversos, como empresarios agrícolas de distintos orígenes, agentes del Estado, caciques regionales, campesinos, corporaciones internacionales y migrantes centroamericanos como jornaleros agrícolas y de las fincas. A través diversas disputas y negociaciones entre actores locales y globales, los cultivos de plantación constituyen la actividad central que va "entretejiendo la formación regional moderna del Soconusco entre las últimas décadas del siglo XIX y mediados del presente [siglo XX]" (Báez, 1985). El sistema agroalimentario que allí se generaba respondía tanto a intereses extranjeros como a los de sus "socios locales". Tales dinámicas han influido en la atribución de una identidad regional que se define para sí y se reconoce por otros acto-

res regionales como agroexportadora, que la diferencian de otros espacios predominantemente agrícolas de Chiapas y otros estados (Marina, 2002).

La economía regional se desarrolló en los primeros treinta años del siglo XX a través del binomio café-hule para exportación. A fines de esta década, ante las reducciones de los precios internacionales y la "orientación monoexportadora" del Soconusco, ocurrió una fuerte crisis que orilló a derribar los árboles de hule y sustituirlos por el banano (Báez, 1985, pp. 161-162).

Al periodo que abarca de los años treinta a mediados de los cuarenta se le conoce en la región como de "oro verde", pues se da un crecimiento de la superficie plantada con esta fruta. En este periodo aparecen las primeras empresas transnacionales, entre ellas la United Fruit Co. (UFco) y la Standard Fruit Co., apoyadas por el gobierno de Ávila Camacho. Este tipo de compañías se vincularon (incluso en los años noventa) con los productores mediante contratos con "sociedades" como la Asociación de Productores de Plátano del Soconusco (APPS) y una Asociación Rural de Interés Colectivo (ARIC) que agrupaba productores privados y ejidales (Fletes, 2004).

El escenario agrícola regional de los años setenta es de una transformación de las dinámicas socioculturales que caracterizaron la economía de plantación hasta entonces. El algodón presentaba un problema ecológico y de costos que detuvo su siembra (Catalán, 1995). La desaparición, a finales de los ochenta, del sistema de cuotas de la Organización Mundial del Café repercutió en la oscilación de precios del grano que afectó a todos los productores (Renard, 2011, pp. 150-154; Guzmán y Pérez, 2012). El maíz entró en una caída franca a fines de los noventa (entre 1999 y 2012, su superficie sembrada en toda la región disminuyó de 68,250 a 42,431 hectáreas sembradas; SIAP, consultado el 17 de junio de 2014). En las frutas destacó la reducción de las superficies de plátano (Fletes, 2004). En este contexto de transformación del Estado y de la agricultura del Corredor Costero, el mango representó una oportunidad en la que se involucrarían los productores de localidades de la planicie costera y lomeríos. Se ha convertido en la primera plantación frutícola en la región en cuanto a

superficie sembrada,[5] seguida del plátano macho, y recientemente crece la plantación de palma africana (Fletes y Bonanno, 2013). Esta situación de cambio socioproductivo regional comenzó a tomarse como una oportunidad comercial y de afianzamiento de poder económico y político por grupos dominantes de agricultores empresariales.[6]

La introducción local de una nueva mercancía agrícola

El proceso de restructuración regional para la producción de mango evidencia el vínculo entre mercancía y territorio. Después de su selección en las instalaciones del Inmecafé, el mango ataulfo tuvo que superar la "prueba" de la producción, el conocimiento social y el consumo para que llegara a tener su importancia actual. En los años noventa, el discurso del Estado mexicano sobre el desarrollo enfatizaba la "necesidad" de lograr la competitividad, que en el caso de la agricultura se basaría en la calidad y sanidad. Un cambio institucional que incluyó este discurso fue la "transferencia" de algunos programas de la Secretaría de Agricultura a los productores, en este caso se les "proponía" encargarse del manejo de la fitosanidad del mango. De esta manera, uno de los espacios de los agricultores para mantener relaciones con el Estado y desempeñar un papel en las estructuras de decisión pública fue crear organismos de sanidad con el impulso del mismo Estado, respaldado en la región por los productores "en crisis".[7]

---

[5] En 2012, el mango ataulfo representaba, con 20,389 ha, el 77 % de la superficie total de mango sembrada en el estado. El 85 % de tal superficie se localiza en el Distrito de Desarrollo Rural (unidad regional administrativa de la Secretaría de Agricultura en México) de Tapachula.

[6] Además de basarse en el aspecto geográfico y natural y en las acciones individuales (conocimiento del mercado, redes con agentes internacionales), la capacidad de estos agricultores empresariales para integrarse al mercado y desenvolverse en medio de cambios en la economía tiene como base unas relaciones sociales densas con agentes del Estado.

[7] La estrategia federal de sanidad vegetal busca prevenir la introducción o proliferación de plagas que pudieran afectar en la agricultura nacional a los vegetales, sus

La sanidad acompaña la plantación de la nueva mercancía agrícola. Desde mediados de la década de los ochenta se difundía en la región, "de boca en boca",[8] que el mango era una alternativa que "dejaba dinero". No hubo un programa público explícito de plantación, pero instituciones como la Comisión Nacional de Fruticultura (Conafrut) apoyaron, al inicio, en su distribución mediante el establecimiento de viveros. Los productores recibían información de otros agricultores, o veían las huertas plantadas de este mango cuando por alguna razón pasaban "por los campos de Tapachula y otros lugares". Además, el conocimiento de que algunos empacadores comenzaban a exportar pequeños volúmenes de mango contribuyó a que las asociaciones de productores de esta fruta adquirieran mayor im-

---

productos y subproductos (http://www.senasica.gob.mx/?id=4153). Se reforzó a mediados de la década de los noventa a raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Las plagas de importancia económica son la mosca del Mediterráneo, moscas exóticas y moscas nativas de la fruta. Respecta al mango, en 1992 se instrumentó la Campaña Nacional contra Moscas de la Fruta (CNCMF, operada por Organismos Auxiliares de Sanidad Vegetal), la cual exige un control mecánico y químico en las huertas que reduzca su presencia y sus larvas en las frutas. Bajo la supervisión de técnicos en campo, esta campaña emite una tarjeta de manejo integrado de la fruta, que avala esta condición. El tratamiento hidrotérmico (regulación de un tratamiento cuarentenario a escala internacional) está orientado a garantizar la nula presencia de larvas en el mango exportado a Estados Unidos. Para este mercado se aplica un programa de cultivo, tratamiento y comercialización que para muchos productores es oneroso y de riesgo, por la posibilidad de que la venta anual de fruta sea cancelada, lo cual depende del grado de presencia de plaga en la huerta. Cuando se consideró tal programa de exportación junto con la plantación de la variedad ataulfo, la regulación incluyó la obligación de hacer podas, establecer el monocultivo, fumigar contra mosca de la fruta, aplicar fertilizantes y agroquímicos para malezas y adelanto de floración (notas de campo, 2013).

[8] Es decir, entre productores. Se citan entre comillas comentarios textuales de las personas entrevistadas.

portancia que las de otros cultivos. Pero estas agrupaciones no serían las asociaciones agrícolas locales, con más tradición en la organización de los productores en el país, sino los nuevos grupos relacionados con la sanidad, conocidos como organismos auxiliares de sanidad vegetal (OASV).[9] Como parte de la centralidad (concentración de la toma de decisiones y de los actores gubernamentales) que tenía Tapachula en la historia de plantación, en su entorno se hicieron las primeras plantaciones de mango, se formó la primera asociación agrícola local (Fruticultores del Soconusco, AALFS constituida en los setenta por agricultores de algodón, plátano y soya) y el Comité Regional de Sanidad Vegetal de la Frontera Sur (CRSVFS, iniciado en los noventa).

Sin embargo, en los primeros años de la década de los dos mil se terminó con la figura de los comités regionales; se crearon JLSV (entre las que sobresalen la Junta Local de Sanidad Vegetal Fruticultores del Soconusco —JLSVFS—, con productores más de "tipo empresarial", y la Junta Local de Villa Comaltitlán), así como un Comité Estatal de Sanidad.[10] Esto obedeció tanto a la política del Estado como a los procesos de lucha que emprendieron pequeños productores que percibían y padecían ineficiencia y corrupción en el CRSVFS, que les "cobraba cuotas, pero no les otorgaba servicios de sanidad". En este proceso de lucha local se creó una Constancia de Origen de Productos Regulados Fitosanitariamente (COPREF), la cual a partir de 2003 obligó a los "movilizadores" o comerciantes de mango a registrar la mercancía que transportan, y junto con ello a entregar una cuota por

[9] Se trata de Juntas Locales de Sanidad Vegetal (JLDV) y Comités Estatales de Sanidad Vegetal (CESAVE) de los estados, administrados ambos por funcionarios de las entidades gubernamentales y productores.

[10] Actualmente, los productores que desean exportar, en el marco de la CNCMF, deben registrar sus huertas en las JSLV o el CESAVE-Chiapas, y reciben auditorías o revisiones de NORMEX (Sociedad Mexicana de Normalización y Certificación, A.C., uno de los organismos privados que revisan el proceso de exportación de mango a Estados Unidos).

tonelada movilizada. La COPREF sería emitida por el Comité Estatal de Sanidad a través de las ventanillas de las juntas locales, y desde entonces se suscitaron pugnas y alianzas entre los productores y los comerciantes.

El programa de sanidad significó el "alargamiento" de las cadenas de mango porque permitió la posibilidad de movilizar la fruta a más largas distancias, incluso se puede decir que en formas ya conocidas y avaladas por el Estado. La política de sanidad arrancó casi a la par de una intensificación de las relaciones de intercambio en el mango y estableció un nuevo marco político y cultural de las relaciones entre los agricultores, los comercializadores y el Estado. Estas relaciones se caracterizan ahora por la nula participación de empresas paraestatales de insumos, transformación o comercialización, y por el requerimiento de una "regla" de sanidad. Además, la prohibición, por el gobierno estadounidense, del tratamiento del mango con dibromuro de etileno, y su reemplazo por un tratamiento hidrotérmico en 1987, establecería nuevas condiciones para los productores y los agentes de distribución.

La presencia de los comerciantes en la región

Se conoce como intermediarismo el proceso característico de las relaciones socioeconómicas en la esfera de la comercialización de frutas y hortalizas en las regiones agrícolas de México (Rello & Sodi, 1989; Marsh & Runsten, 1996; Echánove, 1999; González & Calleja, 1998; Angón, 1999; Fletes, 2013a). Los supermercados son actores que han desempeñado un importante papel en la venta minorista y la dinamización del consumo de estos productos (Schwentesius & Gómez, 2002; McCullough *et al.*, 2008). Después de mostrar un proceso de expansión regional en los años ochenta, éstos se encuentran en una "tercera fase de desarrollo" desde la década de los noventa, que se caracteriza por la entrada de cadenas gigantes provenientes de Estados Unidos y Francia. Sin embargo, el sector tradicional de distribución mayorista en México (los bodegueros o mayoristas de las centrales de abasto, CA) sigue siendo un grupo muy dinámico e importante en el comercio de frutas y hortalizas. En las últimas décadas se han reconstituido,

para convertirse algunos en corporaciones transnacionales. Estos actores —principalmente los bodegueros— conforman además redes sociales en las regiones que integran no sólo a los comerciantes conocidos como *coyotes*, que actúan a nivel nacional o regional, sino también a los productores.

La heterogeneidad de este tipo de actores es amplia. En el análisis del Corredor Costero se muestran ciertas características diferenciales entre los actores de la comercialización de frutas. A continuación anotamos, en forma sintética, las características que ellos asumen, a partir de nuestra observación y de diálogos en campo.

El empacador tiene instalaciones para empaque de la fruta, que incluyen desde bandas de selección hasta cámaras de frío. Cuando además cuenta con tratamiento hidrotérmico (TH, inmersión del mango en agua caliente), registros en EMEX (el grupo mexicano Empacadoras de Mango de Exportación) y del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés), puede exportar la fruta a ese país (de aquí en adelante nos referimos a estos empaques con tratamiento hidrotérmico como ETH).

El *coyote* funge como vínculo entre productores y otros comerciantes cuando los primeros no poseen medios de transporte o se les dificulta, por alguna razón (volumen, calidad, tiempo disponible), vender directamente a los segundos. El bodeguero local se ubica en rancherías o cabeceras municipales cercanas a los lugares de producción; asume funciones de recepción, selección, lavado, empaque y envío; normalmente vende al mercado nacional. Está vinculado con los bodegueros de las centrales de abasto (BCA), a quienes les abastece fruta, o trabaja para ellos. Cuando sucede lo último, se convierte en administrador de la bodega y de las huertas que los BCA poseen o rentan en las zonas productoras. Pero también estas bodegas son manejadas directamente por personal de las BCA.

El BCA cuenta con bodegas para la recepción, selección, empaque y envío de fruta —en ocasiones con su propia marca comercial— a supermercados del país y el extranjero. Cuando está en alianza o relación directa de abastecimiento con un bodeguero local es conocido por éste y por los productores como "patrón". Paga al bodeguero local una comisión por cada

caja comprada a los productores. Hay bodegueros que han logrado instalar su TH, exportar desde las zonas productoras y convertirse en importadores en Estados Unidos. En tal caso se le puede identificar como un *bodeguero-empacador-exportador-importador*, y constituye así un actor específico que ha logrado la integración total de la cadena, a excepción de la venta minorista (presentamos dos casos abajo).

Además, podemos mencionar el comerciante en mercados públicos, el tianguista,[11] el industrial, el supermercado y el *broker* que pone en contacto a productores con importadores en la frontera de Estados Unidos y cobra una comisión.

De los anteriores, el empaque de exportación se ha convertido en un actor central en la coordinación de la cadena, pues participa en la definición, a través de EMEX, de estándares de la fruta exportada, pero también participa activamente en la distribución nacional. Desde el Corredor Costero, un grupo promedio de diez ETH exportó en 2012 el 20 % (esto es, 26,347 toneladas) de la producción total del estado. Las exportaciones han venido creciendo. En 2005, se habían exportado 14,200 toneladas, 95 % de las cuales se enviaron a Estados Unidos, y el resto a Canadá y Europa. En 2013 se exportaron 27,126 toneladas (74 % a Estados Unidos; estimado con información de la JLSVFS).

La posición de coordinación de los ETH se ha reforzado. En 1988, las distintas empresas que venían exportando mango en volúmenes reducidos tuvieron que adecuarse a la exigencia del gobierno estadounidense de realizar el TH para poder exportar a ese país. Esto es, las empresas que ya se encontraban o se abastecían en la región (Trechas, Naturafrut, Carrocera, Cabello, Asake) decidieron aprovechar las ventajas que representaba la cosecha temprana de la nueva variedad ataulfo en Chiapas (desde inicios del mes de febrero hasta mayo). Además, las redes de abastecimiento y distribución que habían construido durante décadas, algunas en plátano

---

[11] Comerciante que se instala de manera itinerante y ofrece periódicamente sus productos en diferentes lugares o colonias, principalmente en localidades urbanas.

y otras en una variedad de frutas, les representaba una “garantía” de venta y rentabilidad. Estas empresas se localizan en los municipios de Tapachula, Mazatán y Huehuetán. Al volumen exportado contribuyen otros empaques que realizan un TH no supervisado por el USDA, para exportar a Canadá o vender la fruta en el norte de México. La fruta tratada en ETH para Estados Unidos en ocasiones se envía al norte del país, lo cual obedece a situaciones de precios, problemas de logística o a la estrategia de no desatender a los clientes nacionales.

Aunque están localizados en tres municipios, los ETH distribuyen sus áreas de producción o abastecimiento en todo el Corredor Costero, estableciendo nuevas huertas o contratos en las tierras que consideran mejores. Por lo tanto, se proveen de productores de toda la región e incluso han venido comprando tierras o huertas (por ejemplo, un ETH pasó de cultivar 1,000 a 1,300 hectáreas propias en el periodo que se analiza), y han instalado oficinas y bodegas de recepción en varios estados del Pacífico mexicano para aprovechar la disponibilidad progresiva de fruta de febrero a octubre.

Lo anterior pone en claro la heterogeneidad de los participantes en la cadena agroindustrial de mango. En cuanto a los corporativos, en este caso ETH, son empresas que aprovecharon vínculos sociales y comerciales que habían desarrollado en el Corredor Costero o en otras regiones del país. En algunos casos pasaron de otras actividades industriales (un corporativo distribuidor de cerveza en la región constituyó con capital nacional y español el ETH Rodeva) a la industria del mango, al percibir los beneficios del *campo*. Comerciantes calificados como tradicionales en la literatura (los BCA) han hecho inversiones en Estados Unidos y logrado un nivel de integración vertical que los dota de un gran poder, son miembros de EMEX y de consejos de mango en dicho país. Los distintos grupos muestran una gran movilidad espacial. Por ello resulta errónea la idea de que existe una sola dirección (norte-sur) de las fuerzas que promueven el cambio agroalimentario, aun cuando se trata de una cadena con ciertas esferas comerciales y políticas que ocurren en el ámbito internacional. Finalmente, entre los actores se presenta una gama de relaciones que da cuenta de ciertas conven-

ciones, rutinas y prácticas que, construidas territorialmente, acompañan y sustentan los mecanismos de mercado, lo cual se analiza a continuación.

Pugnas y alianzas entre comerciantes y productores

Los comerciantes mantienen cierto poder de coordinación[12] en el Corredor Costero, y en los nodos de la distribución, que les permite contener acciones asociativas de los productores orientadas a la comercialización "directa" del mango. Pero entre estos actores también existen alianzas. Por ejemplo, los bodegueros de las CA han construido redes de abastecimiento con los productores o comercializadores locales, quienes también mantienen una posición activa. De no contar con comisionistas en los lugares de producción, los BCA rentan o compran terrenos de recepción en las poblaciones, lo cual se basa en lazos o intermediarios sociales, para ganarse la confianza de los propietarios de terrenos. Por lo tanto, en medio de estas vinculaciones de intercambio están acuerdos diversos, los cuales proporcionan el cemento que une a actores antes desconocidos. Mediante estas alianzas económico-sociales, los bodegueros han disputado a los actores transnacionales espacios de abastecimiento de mango desde el Corredor Costero.

Los bodegueros están transfiriendo los procesos básicos de selección y presentación del mango a las zonas productoras, lo cual es una estrategia tanto para "cuidar la calidad" como para entregar la fruta en el menor tiempo posible. De esta manera, es posible que la fruta no vaya a la bodega, sino directamente al comprador. La mayoría de los bodegueros del Corredor Costero provienen del norte y centro del país: Puebla, Guadalajara, Distrito Federal y Monterrey.

Estos actores forman pequeños grupos o redes de "comercializadores" para establecer los precios en la región de manera coordinada. En consecuencia, existe una alta inestabilidad en los precios pagados a los

[12] El concepto de coordinación alude a los mecanismos, dispositivos y reglas, incluso no escritas, que participan en la producción y el intercambio de mercancías (*cf*. Linck, 1999; Rodríguez, 1988a; Gandlgruber, 2010).

productores, e incertidumbre entre éstos. Los productores reconocen esta situación cuando perciben que "de repente" los "comerciantes dejan de recibir fruta hasta por tres días" y "se van de la noche a la mañana sin pagar". Otra acción de los comerciantes es facilitar un número limitado de cajas de empaque (o rejas de madera) a cada productor y generar con ello, y "desde el principio", "listas" de proveedores (para el mercado nacional). Los productores no cuentan con cajas; tendrían que comprarlas y perderlas cada temporada, pues se usan sólo una vez (en CA la fruta se vende al público en cajas de madera). Un factor que favorece esta operación de los bodegueros es el mucho mayor volumen o escala de mango que manejan respecto a la de cada productor individual. En semanas de cosecha elevada los productores necesitan más cajas de las que pueden conservar, y cuando se topan con bodegueros que no los tienen anotados, no se les recibe la fruta. Por otro lado, los bodegueros reducen el margen de maniobra y los espacios de participación de los grupos de productores que se organizan para vender de manera colectiva, mediante el adelanto de financiamiento a productores individuales en forma de contratos anticipados de compra-venta. Con esta serie de acciones, dan cierto ritmo al flujo de abastecimiento de fruta en los lugares de producción, y en consecuencia establecen el precio.

Dado que algunos de estos comerciantes se desenvuelven a la vez en el mercado nacional y en el de Estados Unidos, en los acuerdos y jaloneos de precios con los productores y otros comerciantes un elemento importante es la relación entre ambos mercados. Muchos bodegueros o empacadores no están dispuestos a perder el mercado nacional que han ganado por décadas. Para ellos, en ocasiones "ir" al mercado nacional puede ser una mejor opción que al mercado estadounidense. Pero esto es dinámico, y en otro año deciden exportar (notas de campo).

De esta manera, en la región existe un sistema compuesto por una diversidad de compradores formando grupos que pugnan y acuerdan, no sólo en la región sino desde las centrales de abasto, la reducción de los precios al productor; pero, a su vez, éste busca la mejor alternativa (de acuerdo con las condiciones) entre los compradores. Esto puede entender-

se como mercados incrustados en estructuras sociales o redes de interacción (Granovetter, 1985), en las cuales numerosos actores sociales definen una "variable económica", los precios.

Las relaciones de compra-venta son complejas, pero pueden ilustrarse con base en el momento en que se llevan a cabo. Primero, encontramos la venta "en hoja" de la huerta, que se realiza de tres a un año antes de la cosecha. Los participantes hacen un acuerdo de pago en abonos. Se elabora un documento donde se especifican el nombre del propietario de la huerta, el comprador, el número de registro de la huerta en la JLSV, la superficie y el monto del "contrato" de compra-venta. Lo firman el productor, el comprador y dos testigos. Éste es un formato que suelen utilizar los bodegueros locales. Por su parte, los ETH entregan al productor un documento con un formato particular. Sin embargo, los productores consideran que lo más seguro es vender a alguien de su confianza.

La venta en hoja constituye una fuente de financiamiento para el productor, que consigue anualmente recursos por adelantado[13] para las actividades en la huerta o el sostenimiento de la familia. La venta anticipada predomina en los productores con superficies menores de cinco hectáreas. Estos acuerdos se hacen también entre productores.

Una segunda forma de venta es cuando ya existe fruta en crecimiento. Hay varios tipos de ella. La venta "en flor" se refiere a cuando el árbol comienza a echar flor, es decir, a partir de noviembre o diciembre. Otra venta es "en canica", que se realiza cuando la fruta ya está en formación y se pueden estimar los rendimientos de la huerta. También se entrega fruta de "tres cuartos" o "llegada". Estos nombres se refieren al grado de maduración. Los actores que participan en la venta de fruta de tres cuartos o llegada negocian en ocasiones el pago de anticipos en dinero o "en especie",[14] de

---

[13] Por ejemplo durante los meses de marzo, abril y mayo, y la cosecha es de febrero a mayo del año siguiente.

[14] En la forma de pago de jornales durante diciembre y enero, o dotación de insumos por los ETH.

manera que el comprador puede encargarse de la cosecha con sus propios cortadores. La entrega directa de fruta por los productores es una tercera forma de intercambio. Se denomina venta "rejeada". Principalmente en esta forma, si el productor no utiliza su propio medio de transporte debe pagar una comisión.

Los acuerdos entre estos actores no terminan en el tipo de convenio escrito. Un arreglo no escrito general es que los bodegueros descuentan una de cada seis rejas que reciben de los productores en el mercado nacional. Esto se basa en el argumento de que se desecha cierta cantidad de fruta al hacer la selección y el empaque. Pero, de igual manera, a veces sin haber desperdicio, las seis rejas se convierten en cinco al empacar. Esto porque los bodegueros tratan de que las rejas vayan "copeteadas", normalmente con una línea de mango por arriba de su borde, pues durante el transporte, sin refrigeración, pierden consistencia. De esta manera, al ser entregadas en la CA, las rejas contienen mangos alineados al borde de la caja, lo que les da presencia ante el consumidor, y se pueden entregar tal como llegan.

Conviene resumir las características de las cadenas que estamos analizando. Una primera diferenciación es con base en el destino del producto. Para el mercado nacional, se había utilizado más la compra por medio de la renta de las huertas por periodos de hasta tres años. Sin embargo, problemas de lluvias irregulares y temperaturas cambiantes y el inestable nivel de demanda detectado por los comerciantes han ocasionado que se trabaje más la entrega "rejeada" o la compra cuando ya existe fruta en crecimiento, con lo que aseguran su disponibilidad, calidad y correspondencia con la demanda. En cuanto al mercado internacional, los ETH solían también rentar huertas de productores; sin embargo, se está presentando un cambio en lo que se denomina *habilitación*, es decir, un contrato de dotación de insumos o mano de obra a los productores a cuenta de cosecha.

Durante la última década (hasta 2013), los ETH han adquirido tierras y huertas para manejar ellos mismos el producto, lo cual se asocia directamente con los requerimientos de calidad homogénea en un marco cada vez más regulado por agencias públicas nacionales e internacionales, así

como supermercados (con los estándares de *GlobalGAP*) (Fletes, 2013b). Además, al menos dos empresas cuentan ya con sus respectivos ETH en la región. De este modo, en cuanto a la distribución internacional, podría decirse que existe en la región un oligopolio, pues sólo diez empaques exportan toda la fruta, lo cual les permite una base de poder para coordinar (en los términos de sanidad establecidos por el Estado mexicano, y por ellos mismos mediante EMEX) el tipo de producto y su nivel de flujo desde la región. En tanto se dice que operan en la región más de 200 bodegas (incluyendo los diez ETH), en el estudio de Fletes (2013a) se estimó (con datos de mediados de la década de los dos mil) que los bodegueros movilizan un 54 % de la producción, los ETH un 30 % (una parte al mercado nacional) y el resto se distribuye a través de "coyotes" en mercados locales y regionales. Si consideramos que se duplicaron las exportaciones entre 2005 y 2013, se puede señalar que la participación del ETH ha crecido.

Estos procesos indican, en suma, la variedad de formas de relación entre comerciantes y productores. Los primeros no determinan tajantemente los términos de intercambio, sino que establecen una serie de negociaciones mediadas en ocasiones por la confianza o el conocimiento, mientras que en ciertas esferas se recurre a un convenio por escrito. Esto confirma los planteamientos de Linck (1999), quien señala el complejo dispositivo de comercialización (convenciones, rutinas, instituciones) que conecta oferta y demanda del "mercado". Las prácticas de los comerciantes son diferenciadas y su formación muy dinámica. Ellos no se desenvuelven en un vacío social, político e histórico. A continuación analizamos cómo estos actores han significado y aprovechado la oportunidad de comercializar el mango, y cómo han contribuido al conocimiento de los consumidores y en un diseño de las cadenas agroindustriales.

La diversa configuración de las cadenas agroindustriales

Otro ámbito de relaciones entre cadenas y territorio corresponde concretamente a las acciones de los comerciantes, en su búsqueda de una mayor porción de las utilidades generadas en las CAI de mango. Analizamos aquí

dos casos de empresas ETH. Con base en estas experiencias se puede establecer que la conformación de las cadenas agroindustriales se da a partir de una diversidad de trayectorias, valores y lógicas, y no de una forma única, totalizadora y homogeneizante, como indicarían las perspectivas de la reestructuración agroalimentaria.

Grupo El Grande:[15] *el poder negociado*

Originario de Monterrey, este grupo se ha dedicado a la distribución nacional e internacional de frutas desde la central de abastos (CA) de esa ciudad. Además de mango, procesa en almíbar durazno procedente del estado de Durango y brócoli de Guanajuato. Estos actores empresariales fueron a Chiapas a mediados de los noventa como estrategia para "ganar el mercado" de mango. Entonces sólo recibían fruta instalándose como bodega (y no como ETH) de recepción, empaque y envío. Específicamente, fueron atraídos por el mango manililla, que obtenían agricultores de algunos municipios con producción más "local". Pero se encontrarían en el camino una mercancía nueva, el ataulfo, en 1998-1999. Abigail, el encargado técnico, percibe que el mango ataulfo ha desplazado a otras variedades: "La arena [del mango ataulfo] fue la CA del DF, luego Guadalajara, y Monterrey vía *El Grande*. Al principio, de cada 10-12 pallets de mango 'bola' [*tommy, kent, haden*] se aceptaba uno de ataulfo, después mitad y mitad".

En 1999, fundan Productora y Comercializadora El Grande como ETH. Al mismo tiempo, instalan una bodega en McAllen, Texas. La superficie de abastecimiento de fruta ha venido creciendo, en particular de tierras de su propiedad, a alrededor de 600 hectáreas, mientras que ha disminuido drásticamente el abastecimiento de proveedores externos. Algunas huertas tienen riego por microaspersión, que eleva la producción en 15 % y permite disminuir su oscilación.

Cuando se trata de fruta de proveedores externos, la han comprado de manera anticipada. En ocasiones compran "hechas las huertas", es decir,

[15] En este apartado se utilizan nombres ficticios de empresas e individuos.

ya con fruta más grande que una "canica", debido a que el rendimiento de ésta todavía es incierto. Para adquirirla, los técnicos se dedican a "monitorear" la región. Ellos obtienen información del tratamiento que hace cada productor en las huertas, *mediante comunicación directa con productores o consulta en las* JLSV. Una vez localizados, elaboran con ellos un contrato de compra-venta. Esto significa que existe una base social amplia que permite el conocimiento de las diferentes situaciones de las huertas y sus dueños.

Entre los criterios para escoger las huertas, Abigail señala básicamente el aspecto fitosanitario: que la fruta no esté larvada. Pero la "prueba de fuego" es el muestreo de NORMEX para el mercado estadounidense. Reconoce que los productores necesitan financiamiento de alguna fuente. "A veces [a sólo] dos o tres meses después de que él [productor] cosecha, llega [al empaque] a vender [la huerta] y pedir un adelanto". Existe interdependencia entre el empaque y los productores, que se basa en que el primero depende de la producción por agricultores dispersos y minifundistas; y éstos recurren al empaque para obtener financiamiento aplicable en cualquier tipo de gasto: productivo, familiar, de consumo o social. Sin embargo, el ETH tiende, en la búsqueda de una *calidad* y sanidad homogénea, a una integración vertical y a depender menos de los productores.

En el mercado nacional, El Grande vende a tiendas como Soriana, con la que hace un contrato por un mínimo de uno a dos *termos* por semana, unas 40 toneladas. Los supermercados prácticamente exigen que esta empresa realice las promociones para vender la fruta.

En McAllen, el grupo opera como una importadora. También recibe fruta de otros proveedores y vende directamente a cadenas de autoservicio. El problema en este aspecto para el empaque, según este técnico, es que no está obteniendo los ahorros por transporte en un *fuller*[16] porque no cuenta con suficiente volumen de mango certificado para exportación. Sin embargo, ha instalado otro ETH en Nayarit.

---

[16] Son dos termos "pegados", lo que abarata el costo del flete a la frontera.

Para trabajar en Chiapas, Grupo El Grande, aunque tiene un gran poder en la distribución desde Monterrey, tuvo que establecer relaciones sociales con otros empacadores "locales" que le *maquilaran* el tratamiento de la fruta. Es decir, como agente comercial, no cuenta con todo el poder para determinar la forma de las cadenas de distribución. Depende del contexto social, político e institucional regional.

Rogelio: el comercializador que sueña con producir

En este segundo caso se trata de un empresario que ha participado en diferentes fases de su vida tanto en la comercialización como en la producción de frutas y hortalizas en varias regiones de México y el extranjero, y que instaló infraestructura de acopio en Tapachula desde inicios de la década de los ochenta. Rogelio es originario de un estado agrícola del centro norte de México. Según relata, es hijo de campesinos que emigraron del "rancho" al pueblo por 1945; posteriormente se trasladaron a la ciudad capital del estado. Su padre era vendedor de carbón y leña, y después comenzó a vender y comprar frutas.

En 1957, la familia de este comerciante emigró a la ciudad de México buscando mejorar su situación económica. Se instaló en La Merced, pero logró comprar dos bodegas y rentar otras siete. Se "especializó" en mangos. En 1960, comenzó a vender sandías, guayabas, piñas, mangos y frutas de temporada, surtiendo en diferentes momentos a tiendas como Aurrerá, Sumesa, Gigante, Cemerca, Sardinero, Walmart, Carrefour y Soriana.

La inquietud de Rogelio no terminó con poseer uno o varios locales en La Merced. Estimaba que las necesidades de abastecimiento de alimentos de la población, no sólo del Distrito Federal sino de todo México, iban a crecer y, por lo tanto, se necesitaría otro lugar para el comercio al mayoreo. De esta manera, manifiesta "el sueño de tener un lugar propio, un lugar adecuado para el comercio", que se vuelve realidad en una nueva CA, la actual, en la delegación Iztapalapa, Distrito Federal. El traslado a una nueva CA fue importante en la expansión que tendría su negocio en el futuro. Mientras que en La Merced la mayoría de los comerciantes rentaba las bodegas, en

la CA pudo ser propietario de ellas. Actualmente la distribuidora de Rogelio tiene una veintena de puntos de venta en esta central.

Aun cuando Rogelio había participado en la producción de frutas en su tierra natal, al consolidarse como comercializador en la CA tuvo mayores posibilidades de incursionar en la producción directa a mayor escala. Una de las oportunidades que percibió fue el mango ataulfo:

> …En 1978 me interesó el producir mangos ya que era una de mis especialidades en la ciudad de México, y conociendo lo que son los mangos me di cuenta de las propiedades, las características que era el ataulfo; en los tiempos que nos iniciamos, que fue en los sesenta, los mangos que se vendían eran los manilas principalmente, los oros, los criollos, y en los mismos sesenta, a mediados, llegaron los mangos rojos, que eran los *haden*, los *tommy*, los *kent*, los *keitt* y otras variedades. En 1978 comenzaron a entrar los mangos ataulfo en pequeñas cantidades a la ciudad de México, de aquí de Tapachula; en ese tiempo pues comencé a ver, a probar, y en 1982 yo fui la persona que los introdujo a la primera tienda de autoservicio, que fue Comercial Mexicana… [Un comercializador tiene que ser] un experto conocedor [del producto, debe] tener los canales necesarios para que no le falte en todo el año, y la cantidad [necesaria].

El abastecimiento de fruta se realiza en varios lugares de producción: “a través del tiempo uno se da a conocer. Se va conociendo a los proveedores. Con la seriedad de uno, cuando va uno a los lugares de producción, se van haciendo las cadenas”.

Rogelio buscaba también “nuevas experiencias”. Había estado en la comercialización cincuenta años y quiso cumplir un sueño que su padre había querido llevar a cabo: la producción. Atraído por esta fruta, fue a Chiapas a finales del año 1985, compró tierras en Tapachula e instaló una bodega local. La experiencia del mercado nacional lo orientó sobre la expansión en el internacional. Instaló una bodega “tipo *broker*” en McAllen, Texas, Estados Unidos, aprovechando que sus hijos habían emigrado. Este

logro no parece haber sido complicado, como él lo describe: "fue fácil mandar [fruta] a Estados Unidos, es como mandar a México o a cualquier otro lugar. [Basta con juntar el] papeleo, [y lograr la verificación del] certificador de USDA". Pero se basa en el caudal de conocimientos, relaciones comerciales y experiencia sociocultural de este actor en las frutas. Recibe en esta empresa otras frutas de varios estados. Pero el producto principal es el mango.

La instalación de esta empresa en Estados Unidos le otorgó cierta seguridad para concretar la construcción de infraestructura de TH en el empaque de Tapachula a finales de la década de los noventa y que éste fuera rentable, pues "no hubiera tenido caso tener aquí un hidrotérmico y vender a un intermediario allá". Al inicio, para poder exportar, el empaque pagaba *maquila* a un ETH. Para construir su propia infraestructura de tratamiento se requería una inversión de alrededor de un millón de dólares. Según Rogelio, "no había el recurso necesario; [por eso utilizó la] amistad con algunos empresarios [locales]; [además solicitó] préstamos [con] familiares o amigos [de la región]; [era una] época de recesión como en 1994".

La instalación del hidrotérmico no le significó a Rogelio mayores problemas en cuanto a la organización del trabajo, el abastecimiento de fruta y las ventas. Más bien implicó "más calidad", dice, puesto que el TH se asoció con la operación de otras regulaciones (sanidad, USDA, NORMEX). Por ejemplo, le exigió mayor cuidado en el transporte de la fruta y la compra de maquinaria "más sofisticada" para que se maltratara lo menos posible, así que tuvo que introducir una seleccionadora electrónica. Para Rogelio el verdadero problema es la disponibilidad de fruta en la región, aspecto vinculado con las reglas de sanidad porque siguen siendo bajos los volúmenes de la que cumple los requisitos sanitarios.

Así, las empresas creadas por Rogelio y su familia son el empaque establecido en Tapachula, la distribuidora de frutas en la central de abastos y el *broker* en Estados Unidos. El empaque de Tapachula se surte de mango de Tonalá, Mazatán, Ciudad Hidalgo y prácticamente de "toda la Costa". Pero además lo lleva de Oaxaca. De otros estados, mediante las oficinas en la

ciudad de México, se surte en Guerrero, Colima, Nayarit ("maquilado") y Sinaloa, "respetando tiempos de producción de cada estado", y regresa a Guerrero en octubre.

El empaque se abastece con producción propia en 15 ranchos o huertas que suman 700 hectáreas, distribuidas en Tapachula, Puerto Madero y Mazatán. Entre el 40 y 50 % del abastecimiento de fruta es de fuera de la empresa, pero pretende producir dentro de ella el 100 % de la que procesa.

Este actor empresarial muestra más preocupación por la producción que por la comercialización, y en este sentido manifiesta una diferencia contrastante respecto a la inmensa mayoría de productores en pequeño. El de sanidad ha sido un programa favorable para él como empacador porque, aunque es limitada, le ha permitido contar en la región con mayores volúmenes de fruta "sana". Dice que existe un problema de "falta de conocimiento" de los productores y de exigencia del gobierno para mejorar la sanidad. Un aspecto notable de su experiencia es que entra en fuerte contradicción con lo que sostienen los pequeños productores, quienes consideran que la sanidad no los ha beneficiado.

Como comercializador, el "proyecto" de Rogelio contribuye al alargamiento de las cadenas de mango de Chiapas. A finales de la década de los setenta comenzó a recibir en el centro de México los primeros embarques de mango ataulfo. Su conocimiento de las frutas, y en especial del mango, le permitió intuir que esta variedad podría generarle grandes ganancias. En el Corredor Costero se estaban haciendo los primeros intentos de difundir comercialmente esta fruta. Mientras que en la región el mango se colocaba en un marco de intereses de diversificación productiva y de dominación regional (por "la necesidad de regular su producción" a través de la sanidad), para este actor comercial la mercancía encajaba en su experiencia sociocultural y de conocimiento, y le significaba una oportunidad, primero, para expandir su actividad comercial y, segundo, para "ir" a la producción. El vínculo con productores y familiares le permitiría entrar en la cultura y economía local; y a los productores locales de esta red social les significaba una salida comercial de su producción.

En este apartado se demuestra que existen claras interdependencias entre procesos locales y otros de espacios mayores. Las cadenas no se construyeron desde las acciones individuales de un actor global que se impuso a los diversos agricultores locales, sino a través de la movilización de una red de ellos, con avances, tropiezos y alianzas, en un contexto económico y político nacional y local que también condicionó estas acciones. Esto se contrapone a visiones deterministas de los sistemas agroalimentarios donde se concede *a priori* mayor poder a ciertos tipos de actores que a otros, sin reparar en los mecanismos mediante los cuales cada grupo o actor individual crea constantemente un cierto margen de maniobra dentro del *campo*. Además, las pugnas por el mercado rebasan el ámbito del intercambio y se adentran en luchas políticas y culturales, particularmente en el derecho a la producción y distribución de una mercancía a la cual se le comenzó a atribuir una identidad territorial. El siguiente apartado presenta un proceso específico que complementa esto.

Denominación de Origen Mango Ataulfo del Soconusco, Chiapas: lucha comercial y territorial

Un proceso que contribuye a entender el entrelazamiento y la conformación entre procesos locales y globales es la entrada en escena de la Denominación de Origen Mango Ataulfo del Soconusco, Chiapas (DMA), aprobada por el Estado mexicano en 2003. Por un lado, tal distinción dinamiza la articulación que ya se venía dando entre luchas mercantiles y contiendas por el control de recursos simbólicos como la identidad de una mercancía, lo que ella significa o debiera significar. Por otro lado, los grupos que la promovían buscaban reafirmar al Soconusco como el lugar donde se originó el mango ataulfo y como región de agroexportación. Aquí, las representaciones de la mercancía y el territorio están articuladas. En este nuevo proyecto el mango ataulfo no era una fruta de la cual todos los productores podían obtener utilidades. Ésta se había originado en un territorio específico, el área del Soconusco; sólo los agricultores asentados en este espacio geográfico tendrían el reconocimiento como productores de esta

mercancía. Esto excluía a los que no pertenecían a la zona definida como de la Denominación de Origen Ataulfo.

Al mango ataulfo le corresponde la primera denominación de origen de una fruta en México. La DMA constituye una estrategia de productores soconusquenses y agencias locales del Estado, vinculados en primera instancia con actores participantes en la obtención del mango ataulfo en los años sesenta, y después con los grupos "más poderosos" de la distribución nacional e internacional del mango ataulfo, para retener mayor valor económico al extenderse la producción de la variedad a estados como Nayarit, Colima, Michoacán, Oaxaca y Sinaloa, así como a otros países.

Sin embargo, la expansión del área de cultivo del mango ataulfo en el occidente mexicano y los intereses de los empacadores y bodegueros, quienes gracias a una mayor cantidad de puntos de abastecimiento en México logran obtener esta fruta durante un período más largo del año, es un elemento económico importante en la explicación de por qué los ETH considerarían la DMA una estrategia "menor" en su desenvolvimiento como comerciantes. Los empacadores más poderosos cuentan con mango ataulfo en varias regiones del país en un lapso que abarca desde febrero hasta septiembre. Aunque se ha conformado un Consejo Regulador de la DMA, parece predominar entre ellos la visión de que si se acota el área de producción reconocida al Soconusco, la disponibilidad de mango ataulfo terminaría en abril o mayo. Por tal razón, el distintivo geográfico aún no aparece en sus cajas de empaque.

Otra explicación de esta especificidad de consolidación de la DMA es la presencia de AMEX, una empresa de origen estadounidense. Esta empresa, del corporativo texano Ciruli Bros., desempeñó un papel central en estas contiendas por la mercancía y el territorio entre actores locales y transnacionales. Al instalarse como "competidor" en la agroindustria del mango en Chiapas (a fines de la década de los noventa), esta empresa desestabiliza el aparente dominio regional que sostuvieron actores locales agrícolas desde el momento del "rescate genético" del ataulfo, y establece, o evidencia, nuevos contrapesos en las relaciones de fuerza entre los grupos

participantes en las cadenas. Su actuación no sólo se refleja en que en unos pocos años logró altos niveles de exportación, en relación con los ETH de la región, gracias a su posición privilegiada en la distribución en Estados Unidos (principal país importador del mango mexicano), la colocación de una marca y su difusión en la internet, sino en que generó una serie de significados y contradicciones que hicieron temporalmente de la DMA una estrategia secundaria "de comercialización" e ingresos.

El grupo Ciruli Bros. tiene más de un siglo de existencia y se dedica a la importación y distribución de frutas y hortalizas frescas en Estados Unidos. En el año de 1900, la familia Ciruli emigró de Italia al estado de Colorado. Este corporativo ha operado a lo largo de tres generaciones como productor (en un inicio), comprador de frutas y hortalizas, productor-embarcador (*grower-shipper*),[17] *broker* y distribuidor.[18] También se define como "importador". En particular, en 1973, cuando se constituyó AMEX Distributing Co., Inc., el objetivo era "especializarse en frutas y hortalizas del occidente de México con un enfoque especial en mangos" (sitio *web* de la empresa).

Desde 1991, AMEX compraba mango en el estado de Guerrero (Ocampo, 1999, p. 193, y entrevistas a gerentes de la empresa). En 1998, instaló un ETH en el Ejido Buenos Aires del municipio soconusquense de Mazatán. Sin embargo, desde 1996 había exportado fruta desde Chiapas. Para realizar el tratamiento hidrotérmico había recurrido al apoyo de otros empacadores. Se estableció allí "porque ya estaba liberando al estado de la cuarentena por mosca del Mediterráneo y tenía un potencial comercial el mango ataulfo", que se cosechaba antes que en cualquier otra entidad. La tecnología con que cuenta este ETH y el apoyo en las redes comerciales y sociales del

[17] De acuerdo con la *Perishable Agricultural Commodity Act* (PACA, 1930) del USDA, el término embarcador (*shipper*) se aplica en Estados Unidos a cualquier persona que opera en los puntos de embarque y está involucrado en la compra de productos agrícolas perecederos de productores (*growers*) u otros y distribuye tales mercancías mediante la reventa u otros métodos (González y Calleja, 1999).

[18] http://www.cirulibrothers.com/

mercado estadounidense le permitieron destacar en 2004 como la primera empresa exportadora de mango de la región, con poco más de 600,000 cajas enviadas a Estados Unidos,[19] posición que ha mantenido —con ciertos vaivenes— en los siguientes años.

AMEX se abastece de fruta en alrededor de 1,500 hectáreas de producción de temporal en los municipios de Mazatán, Huixtla y Huehuetán. Estas huertas son contratadas con un número de 300 a 500 productores, a quienes se les "habilita" con insumos (fertilizantes o líquidos para fumigación de la mosca de la fruta) o efectivo. Los productores trabajan las huertas bajo la supervisión del empaque y con la asesoría de ingenieros que conocen la región. Uno de los problemas que enfrenta el ETH en el abastecimiento es que la mayoría de los productores tienen superficies "muy pequeñas", lo cual se traduce en mayores costos de empaque. Además, aun cuando cuenta con el sistema de contratación y la supervisión de las huertas por ingenieros, "el empaque no tiene control total sobre la producción", afirmó su gerente, en especial por las diversas situaciones agroecológicas, de manejo de huertas, programa de aplicación de agroquímicos y organización del trabajo con los productores.

En 2003 comenzó a hacerse notoria la presencia de AMEX en la región a raíz de un problema de inconformidad de los productores por los bajos precios pagados por las cajas entregadas, e incluso por "la falta de pago". Parte del éxito comercial de AMEX se debe a una campaña de promoción que efectuó a finales de 2003 en su página de internet. En ella anunciaba una marca para el ataulfo que exportaba: *Champagne.* Presentó este mango como poseedor de cualidades superiores a las del ataulfo cultivado en Chiapas. Destacaba los aspectos de manejo de huerta, cosecha y tratamiento para exportación. Esta presentación causó gran malestar en los productores y empresarios locales, pues AMEX no tenía huertas propias en producción y el mango que comercializaba era el mismo ataulfo de la región y de otros estados. Los actores "locales" percibieron que AMEX estaba

---

[19] Además, envía mango desde su ETH del estado de Nayarit.

cambiando el nombre de la variedad y con ello afectaba la imagen internacional y el lugar de origen del mango ataulfo (notas de campo).

Luchando contra esta campaña, que "causó daño económico en un solo ciclo por más de 10 millones de dólares" (Sagarpa, 2004), dirigentes de la AALFS y dueños de ocho ETH con instalaciones en Chiapas (asociados a AMEX) presionaron a la empresa para que suspendiera la página y cancelara la marca. Sin embargo, AMEX siguió trabajando en 2004 con la misma marca. Esto también sucedió con el mango que comercializaba desde Nayarit. Las agencias del Estado mexicano habían considerado que Ciruli sólo había promocionado una marca, como la misma empresa lo argumentó. El ataulfo se encuentra ahora, por ejemplo, en *Chinatown* de San Francisco, California, con esta marca comercial.

Los exportadores y productores en Chiapas deploraron que su mango se estuviera exportando desde otros estados, y del mismo Chiapas, con otro "nombre". Le habían atribuido ya un significado de identidad, no como producto chiapaneco sino como *soconusquense*. Además de una lucha local y global a la vez por el posicionamiento en el mercado de mango y la obtención de más altos niveles de renta en las cadenas, se presentó entonces una lucha por un recurso simbólico y una identidad territorial.

En resumen, para su desarrollo, AMEX se alió con otros comercializadores que ya venían trabajando en la zona y se apoyó en los organismos locales de los productores. Cuando logró altos niveles de exportación decidió establecer una marca comercial para el mango ataulfo, lo que entró en pugna con el proyecto, grupos locales, agentes del Estado y la DMA. En este sentido, una estrategia global influyó en una cierta formación de la DMA. También, el "proyecto" de una red de agricultores, empacadores y el Estado fue un factor en la forma de integración de las cadenas por este actor internacional.

Reflexiones finales

El texto presente documenta la especificidad de las formas territoriales que adquiere la globalización, en particular las cadenas de mercancías agrícolas.

En este caso, la importancia del territorio se revela a través de tres procesos: la importancia de una mercancía exportable está asociada no sólo a las ventajas competitivas, sino también a la estrategia de poder regional de un "grupo dominante"; la relevancia de las interdependencias, alianzas y mutua conformación entre productores y comerciantes que operan en distintas escalas; la identidad territorial, que se manifiesta en la defensa de la denominación de origen de una variedad globalizada: el mango ataulfo.

En primer lugar, la presencia del mango ataulfo se convierte en un espacio de restauración de un poder regional por parte de un grupo de agricultores en el contexto de crisis de otras plantaciones comerciales y de reconfiguración de las agencias del Estado neoliberal. Otros actores son atraídos a la cadena, de tal manera que en el trascurso de dos décadas la región duplica sus niveles de exportación y ve transferido el poder de coordinación a los empaques de exportación y los grupos empresariales a los que pertenecen, localizados en distintas esferas. Los grupos locales y del Estado conservan, sin embargo, la toma de decisiones en la definición de los términos aplicados a la producción y distribución, mientras que los productores muestran algunos espacios de maniobra para decidir y negociar hasta cierto punto los distintos canales de venta en que participan.

La cadena muestra, de cualquier manera, una tendencia a la concentración de la tierra y del valor apropiado, lo primero vinculado con "la necesidad" de homogeneización de la *calidad*, y lo segundo al dominio relativo de la esfera de distribución nacional e internacional por un reducido grupo de empresas de grandes comerciantes y exportadores. Éstas han operado un proceso de integración vertical, dispersión en el país y expansión del número de instalaciones de empaque. Destaca el caso específico del bodeguero de CA, actor tradicional que se convierte en empresa internacional.

No se trata, entonces, de un proceso unidireccional norte-sur. La distribución presenta una heterogeneidad de actores con valores, escalas de operación e intereses diversos, lo que evidencia ciertas interdependencias entre ellos y con los productores, además de alianzas, como ha sido el caso

de la consulta y el aprendizaje con los organismos y productores locales sobre el manejo de las huertas. Además, las relaciones entre los actores de estas cadenas se basan en, y reproducen, instituciones arraigadas territorialmente, como son las prácticas y reglas locales de intercambio.

Finalmente, se presenta en la construcción de las cadenas agroindustriales una diversidad de proyectos de distintos grupos con lógicas disímiles. Estos proyectos entran en disputa no sólo por el valor económico generado en las cadenas de producción y distribución, sino por recursos simbólicos relacionados con el territorio. En la percepción de los actores locales, una vez globalizada, la mercancía se tenía que re-territorializar. Se apelaba de nueva cuenta al territorio para recuperar un mercado lucrativo y defender una identidad territorial. En tal sentido, el territorio y sus configuraciones históricas sigue siendo una dimensión central en las dinámicas de la globalización.

Bibliografía

Aboites, G., Bonanno, A., Constance, D. H., Erlandson, K. & Martínez, F. (2007). *La construcción de resistencias en un mundo global*. México: Universidad Autónoma de Coahuila, Plaza y Valdés.

Angón, M. (1999). Producción y comercialización de mango en el valle de Tepalcatepec, Michoacán. En Peña, F. & Martínez, S. (coords.), *La región Occidente de México y la Cuenca del Pacífico: ¿una opción de comercio agropecuario*? México: Universidad Autónoma de Chapingo (UACh), Universidad de Colima (UdeC), Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo (CIAD).

Báez, M. (1985). Soconusco: región, plantaciones y soberanía. En Fábregas, A., Pohlenz, J., Báez, M. & Macías, G., *La formación histórica de la frontera sur.* México: CIESAS. Cuadernos de la Casa Chata.

Bair, J. (2009). Global commodity chains: genealogy and review. En Bair, J. (ed.), *Frontiers of commodity chain research.* Portland: Stanford University Press.

Barrientos, S., Gereffi, G. & Rossi, A. (2011). Economic and social upgrading in global production networks: a new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, *150*(3-4), 319-340.

Bernstein, H. & Campling, L. (2006). Commodity studies and commodity fetishism II: Profits with principles? *Journal of Agrarian Change*, *6*(3), 414-447.

Bueno, C. (2000). Cadenas productivas: estrategia de la globalización. En Bueno, C. (coord.), *Globalización: una cuestión antropológica.* México: CIESAS, Miguel Ángel Porrúa.

Buttel, F. H. (1998). Globalization and rural transition in the United States. Ponencia magistral presentada en el congreso Structural Adjustment Policies for Mexican Countryside, Impact and Answers, efectuado en Querétaro, México.

Calleja, M. (2007). *Intermediarios y comercializadores. Canales de distribución de frutas y hortalizas mexicanas en Estados Unidos*. Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex, Casa Juan Pablos.

Catalán, F. (1995). *La crisis de la producción de algodón y la expansión de la soya en la región del Soconusco, Chiapas, 1970-1988*. México: UNAM.

Dolan, C. & Humphrey, J. (2000). Governance and trade in fresh vegetables: the impact of UK supermarkets on the African horticulture industry. *Journal of Development Studies*, *37*(2).

Echánove, F. (1999). Redes rurales en el abasto de hortofrutícolas a la ciudad de México. En Grammont, H. de, Gómez, C., González, R. & Schwentesius, R. (eds.), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización: el caso de las hortalizas, frutas y flores.* México: UACH, UNAM, CIESAS, Juan Pablos Editor.

Fletes, H. (2004). Territorio y transformación en la cadena productiva de plátano en el Soconusco, Chiapas. *Carta Económica Regional*, *87*, 31-40.

Fletes, H. (2006). Cadenas, redes y actores de la agroindustria en el contexto de la globalización. El aporte de los enfoques contemporáneos del desarrollo regional. *Espiral*, *37*.

Fletes, H. (2013a). *Construyendo la globalización. Estado, mercado y actores de las cadenas agroindustriales de mango desde Chiapas.* México. UNACH, Ediciones de la Noche.

Fletes, H. (2013b). Estado, infraestructura sociotécnica y poder. La inserción de la sanidad en las cadenas agroindustriales de mango en Chiapas. *Carta Económica Regional*, *111-112*.

Fletes, H. (2014). La paradoja de la integración: cadenas globales y fronteras de conocimiento. En Basail, A. & Contreras, O. (coords.), *La construcción del futuro. Los retos de las ciencias sociales en México. Memorias del 4º Congreso Nacional de Ciencias Sociales. IX Ciencia, Tecnología y Educación*. Tuxtla Gutiérrez, Tijuana: CESMECA-UNICACH, COMECSO.

Fletes-Ocón, H. & Bonanno, A. (2013). Responses to the crisis of neoliberal globalization: State intervention in palm oil production in Chiapas, Mexico. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food, 20*(3), 313-334.

Friedland, W. (2004). Agrifood, globalization and commodity systems. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, *12*, 5-16.

Friedland, W. (1994). The global fresh fruit and vegetable system: an industrial organization analysis. En McMichael, P. (ed.), *The global restructuring or agro-food systems.* Ithaca: Cornell University Press.

Friedland, W. (1991). Introduction: shaping the new political economy or advanced capitalist agriculture. En Friedland, W., Busch, L. y Buttel, F. H., *Toward a new political economy of agriculture.* Boulder: Westview Press.

Gandlgruber, B. (2010). *Instituciones, coordinación y empresas. Análisis económico más allá de mercado y Estado*. México: UAM, Anthropos.

Gereffi, G., Korzeniewickz, M. & Korzeniewickz, R. P. (1994). Introduction: Global commodity chains. En Gereffi, G. & Korzeniewickz, M. (eds.), *Commodity chains and global capitalism.* Westport, CT: Praeger Publishers.

Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R. & Sturgeon, T. J. (2001). Introduction: Globalisation, value chains and development. *IDS Bulletin, 32*(3).

Gibbon, P. (2003). Value-chain governance, public regulation and entry barriers in the global fresh fruit and vegetable chain into the EU. *Development Policy Review*, *21*(5-6), 615-625.

Gledhill, J. (2005). ¿Por qué necesitamos el campo? La ruralidad y el bienestar social. En Barragán López, E. (ed.), *Gente de campo: patrimonios y dinámicas rurales en México.* México: El Colegio de Michoacán.

Goldfrank, W. (1994). Fresh demand: the consumption of Chilean produce in the United States. En Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (eds.), *Commodity chains and global capitalism.* Westport, CT: Praeger Publishers.

González, H. & Calleja, M. (1999). La construcción de cadenas internacionales de frutas y hortalizas: círculos e interdependencia entre Texas y México. En Grammont, H. de, Gómez, M., González, H. & Schwentesius, R. (eds.), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización: el caso de las hortalizas, frutas y flores.* México: UACH, UNAM, CIESAS, Juan Pablos Editor.

González, H. (1994). *El empresario agrícola en el jugoso negocio de las frutas y hortalizas de México.* Tesis de doctorado, Wageningen University.

González, H. (2004). La sustentabilidad y las cadenas globales de mercancías: la agricultura de exportación en México. En Valle, M. del (coord.), *El desarrollo agrícola y rural del tercer mundo en el contexto de la mundialización.* México: UNAM-IIEC, Plaza y Valdés, 227-260.

González, H. (2013). Especialización productiva y vulnerabilidad agroalimentaria en México. *Comercio Exterior, 63*(2), 21-36.

Goodman, D. & Dupuis, M. E. (2002). Knowing food and growing food: beyond the production-consumption debate in the sociology of agriculture. *Sociologia Ruralis*, *42*(1).

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *The American Journal of Sociology*, *91*(3), 481-510.

Guzmán, S. & Pérez, E. (2012). *El sistema productivo local de café frente a la inestabilidad de los precios. El caso de Tenejapa, Chiapas*. Tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Chiapas.

Heffernan, W. & Constance, D. (1994). Transnational corporations and the globalization of the food system. En Bonanno, A., Busch, L., Friedland, W., Goveia, L. & Mingione, E. (eds.), *From Columbus to Conagra: the globalization of agriculture and food.* Kansas: The University of Kansas Press.

Linck, T. (1999). Prefacio. En Renard, M., *Los intersticios de la globalización. Un label (Max Havelaar) para los pequeños productores de café*. México: Embajada de los Países Bajos, ISMAN, PIDRCAFE, UACH, CEMCA.

Long, N. (2008). Resistance, agency, and counterwork: a theoretical positioning. En Wright, W. & Middendorf, G. (eds.), *The fight over food. Producers, consumers, and activists challenge the global food system*. Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press, 69-89.

Macías, A. (2006). *Empresarios, estrategias y territorio en la producción hortícola en México (el caso de Sayula, Jalisco)*. Tesis de doctorado, CIESAS Occidente.

Marina, A. (2002). Pensar la identidad en una ciudad fronteriza: Tapachula, Chiapas. En Kauffer M., E. (ed.), *Identidades, migraciones y género en la frontera sur de México*. México: Ecosur.

Marsden, T., Munton, T., Ward, N. & Whatmore, S. (1996). Agricultural geography and the political economy approach: a review. *Economic Geography*, *72*(4), 361-375.

Marsh, R. & Runsten, D. (1996). Del traspatio a la exportación: potencial para la producción campesina de frutas y hortalizas en México. En Grammont, H. de & Tejera, H. (coords.), *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*. México: UAM, UNAM, INAH, Plaza y Valdés.

McMichael, P. (2000). *Development and social change. A global perspective* (2nd ed.). Estados Unidos: Pine Forge Press.

McMichael, P. (2009). A food regime genealogy. *The Journal of Peasant Studies, 36*(1): 139-169.

McCullough, E., Pingali, P. & Stamoulis, K. (eds.) (2008). *The transformation of agrifood systems. Globalization, supply chains and smallholder farmers*. Roma: FAO, Earthscan.

Mintz, S. (1996 [1985]). *Dulzura y poder. El lugar del azúcar en la historia moderna.* México: Siglo XXI.

Morgan, K., Marsden, T. & Murdoch, J. (2006). Networks, conventions, and regions: theorizing "worlds of food". En *Worlds of food. Place, power and provenance in the food chain*. New York: Oxford University, 7-25.

Murdoch, J., Marsden, T. & Banks, J. (2000). Quality, nature and embeddedness: some theoretical considerations in the context of the food sector. *Economic Geography, 76*(2).

Ocampo, L. (1999). Desarrollo, agricultura y globalización en el estado de Guerrero. En Peña, F. & Martínez, S. (coords.), *La región Occidente de México y la Cuenca del Pacífico: ¿una opción de comercio agropecuario?* México: UACh, UdeC, CIAD.

Otero, G. (2013). The political economy of food security and trade: uneven and combined dependency. *Rural Sociology, 78*(3), 263-289.

Rammohan, K. T. & Sundaresan, R. (2003). Socially embedding the commodity chain: an exercise in relation to coir yarn spinning in Southern India. *World Development, 31*(5), 903-923.

Raynolds, L. (1994). Institutionalizing flexibility: a comparative analysis of fordist and post-fordist models of Third World agro-export production. En Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (eds.), *Commodity chains and global capitalism.* Westpor, CT: Praeger Publishers.

Rello, F. & Sodi, D. (1989). *Abasto y distribución de alimentos en las grandes metrópolis. El caso de la ciudad de México.* México: Nueva Imagen.

Renard, M.-C. (2011). Free trade of coffee, exodus of coffee workers: the case of the Southern Mexican border region of the state of Chiapas. En Bonanno, A. & Barbosa C., J. (eds.), *Globalization and time-space reorganization: capital mobility in agriculture and food in the Americas*. United Kingdom: Emerald Group Publishing, 147-165.

Roberts, P. (2009). *El hambre que viene. La crisis alimentaria y sus consecuencias*. Barcelona: Ediciones B.

Rodríguez, G. (1998a). Introducción. En Rodríguez G., G. & Chombo M., P. (coords.), *Los rejuegos de poder. Globalización y cadenas agroindustriales de la leche en Occidente.* México: CIESAS, CIATEJ, UAM, Simorelos.

Rodríguez, G. (1998b). Una mirada sociocultural y política a la globalización: la calidad de la leche en los Altos de Jalisco. En Rodríguez G., G. & Chombo M., P. (coords.), *Los rejuegos de poder. Globalización y cadenas agroindustriales de la leche en Occidente.* México: CIESAS, CIATEJ, UAM, Simorelos.

Roseberry, W. (1998). Cuestiones agrarias y campos sociales. En Zendejas, S. & De Vries P. (eds.), *Las disputas por el México rural.* Zamora: El Colegio de Michoacán.

Roseberry, W. (1996). The rise of yuppie coffees and the reimagination of class in the United States. *American Anthropologist*, *98*(4), 762-775.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (Sagarpa) (2004). Síntesis informativa, 24 de enero. Recuperado de en www.sagarpa.gob.mx

Schwentesius, R. & Gómez, M. (2002). The rise of supermarkets in México: impacts on horticulture chains. *Development Policy Review, 20*(4).

Stanford, L. (2012). La globalización del aguacate: transformación e integración de las industrias del aguacate de México y Estados Unidos. En Appendini, K. & Rodríguez, G. (coords.), *La paradoja de la calidad. Alimentos mexicanos en América del Norte*. México: El Colegio de México.

Tsing, A. (2000). Inside the economy of appearances. *Public Culture 12*(1), 115-144.

Wallerstein, I. (2003 [1974]). *El moderno sistema-mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. México: Siglo XXI Editores.

Los autores

Humberto González. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Unidad Occidente.

Margarita Calleja. Departamento de Estudios Regionales-Ineser, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Universidad de Guadalajara.

Marcel Valcárcel Carnero· Sociólogo por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM). Doctor en ciencias sociales por la Universidad Católica de Lovaina la Nueva. Actualmente se desempeña como profesor principal de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Thierry Linck es economista de la Unidad ART-Dev (Actores, Recursos, Territorios y Desarrollo), INRA-SAD/CIRAD-ES Montpellier.

Esteban Barragán es geógrafo de El Colegio de Michoacán en Zamora, Michoacán.

Ermilio Navarro es agrónomo del Colegio de Postgraduados, Texcoco, Estado de México.

Ronald Nigh. CIESAS Sureste.

Alejandro Macías Macías es profesor-investigador del Centro Universitario del Sur de la Universidad de Guadalajara.

Héctor B. Fletes Ocón. Profesor de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Chiapas.

Guadalupe Ocampo Guzmán. Profesor de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Chiapas.

La presente publicación ha sido financiada con recursos obtenidos por el Programa Fortalecimiento de la Calidad Educativa Reprogramación 2016 P/PFCE-2016-07MSU0001H-01 de la Universidad Autónoma de Chiapas y por el Departamento de Estudios Regionales-INESER de la Universidad de Guadalajara.

Dinámica territorial agroalimentaria en tiempos de glocalización se terminó de imprimir en abril de 2017, en Imprelibros, Brillante 913, Alcalde Barranquitas, Guadalajara, Jalisco, México

Tiro: 500 ejemplares

Corrección de textos: David Rodríguez Álvarez
Diseño de portada: Luis Ignacio González Calleja y Beatriz de Luna Ortiz.

En este libro se estudian las fuerzas que estructuran los flujos de información, de mercancías y de alimentos en un contexto global-local. Estos flujos viajan en direcciones precisas y articulan de manera diferenciada lugares concretos; a través de ellos podemos constatar la cantidad de energía que circula en su interior. En los diferentes capítulos de esta espléndida publicación se plantea que la posicionalidad de un territorio se debe a su relación con otros dentro de una red global, en la que existe inclusión y exclusión y en la que están en juego la defensa y preservación de los patrimonios alimentarios y bióticos regionales de la humanidad.

José Hernández
Profesor e investigador regional del sistema agroalimentario global.

En el actual proceso globalizador, el control de la producción agrícola ha sido expropiado de manos del productor directo. Compañías transnacionales configuran redes que definen y controlan al sistema alimentario globalizado neoliberal, con las consecuencias subsecuentes. Escrito por especialistas, este libro analiza el papel del territorio en el contexto rural y en la configuración del sistema alimentario de México y de otros países de América Latina, por lo que constituye un aporte multidisciplinario al entendimiento de tan compleja problemática. Una lectura imprescindible.

Andrés Fábregas
Profesor e investigador de las fronteras internas e internacionales y de los problemas regionales.

La relación entre la globalización económica y las comunidades rurales es profunda y con múltiples manifestaciones. Este volumen es una invitación a reflexionar sobre esta problemática, sus impactos en la ruralidad latinoamericana y su influencia en las redes de abasto de alimentos a las grandes ciudades que constituyen el motor de la globalización.

Basilio Verduzco
Profesor e investigador de planeación urbana y políticas públicas.

